拿来就能用！
轻松读懂
心理学

李明新 / 编著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

拿来就能用！轻松读懂心理学 / 李明新编著. —北京：电子工业出版社，2016.9

ISBN 978-7-121-29768-7

Ⅰ. ①拿… Ⅱ. ①李… Ⅲ. ①心理学—通俗读物 Ⅳ. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第202658号

策划编辑：张 轶
责任编辑：张 轶
印 刷：中国电影出版社印刷厂
装 订：中国电影出版社印刷厂
出版发行：电子工业出版社
北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036
开 本：880×1230 1/32 印张：9 字数：210千字
版 次：2016年9月第 1 版
印 次：2016年9月第 1 次印刷
定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：（010）68250970-814。

前言

对于心理学，相信我们中的大多数人也只是略懂皮毛，了解的部分也只相当于茫茫沙漠中的一粒沙，微乎其微。心理学涉及范围极广，几乎涵盖了生活的方方面面。心理学与我们的生活息息相关，心理学知识在我们的生活中得到了广泛的应用，让我们在生活、工作中更加得心应手。

生活有太多的不可知，你的人际关系有时不免紧张，情场上你也许会失意，职场上也可能不顺畅，生活中的不如意总是接踵而来，如果不学习一些心理学知识，只会让你倍感疲惫。相反的，对于了解心理学的人来说，无论身处何种困境，他们往往都会坦然处之，勇于面对，困难也就迎刃而解。

这本书从微反应、情绪、经济、社交、恋爱等多方面阐述了心理学在生活中的运用。全书逻辑清晰，章节层次分明，并用最直白的语言为读者讲解那些抽象的心理学知识。

第一章告诉了我们什么是心理学，并对心理学和生

活的关系、心理学现象等进行了阐述。

第二章介绍的是微反应心理学，从观察一个人的一举一动了解这个人的真实心理。

第三章介绍的是情绪心理学，对人心理的抑郁、恐惧、自卑等消极情绪产生的原因、造成的危害及应对方法进行系统的讲解，可以帮助你更好地认识和调节自己的情绪，使你的生活更加的美好。

第四章介绍的是大众心理学，人被分为男性、女性、老人、儿童这 4 大类，并根据不同的类型分析不同人的心理。

第五章介绍的是经济心理学，主要讲解心理学在管理、职场、投资、销售领域的运用。包括：如何让你的投资行为趋于理性，如何在职场上如鱼得水，如何树立科学的消费观等。掌握了它，你就不会轻易的在经济活动中吃亏了。

第六章介绍的是社交心理学，阐述的是与人交往的心理知识，学会了它，可以帮助你成为社交达人。

第七章介绍的是爱情心理学，教你破解爱情密码的方法。读懂了它，你的爱情之路一定会更加顺畅。

第八章介绍的是心理学效应，解密现实生活中的常见心理学效应，了解它们，你在工作和生活中将会更加得心应手。

第九章介绍的是色彩心理学，阐述的是颜色对人的心理的影响，让你进入一个多姿多彩的世界。

第十章介绍的是习性心理学，解密怪癖者的心理世界，了解他们的行为动机，有助于我们更好地与人交往，还可以保护自己、帮助他人。

总之，这本书几乎涉及了生活的每一面，每天多读一点趣味心理学，对自己和他人多一分了解。很快，你就会成为一个聪明的人，成为一个有大智慧的人。

希望每一位读过此书的朋友都可以从中学到一些有用的心理学知识，从书中得到感悟，使你的人生更加美好。

目录

1 Part 认识人的心理世界，让我们与世界更好地相处

心理学——既高深又简单的学问 / 2
心理学与生活——一体两面，如影随形 / 4
你看到了吗？这么多的心理学现象 / 6
心理学伴我们成长，让生活更美好 / 8

2 Part 微反应心理学：从人们的一举一动中，了解其真实心理

看清他的脸部动作——面部微表情 / 12
额头上的动态 / 12
不断抖动的眉毛 / 14
闪烁不定的眼睛 / 17
嘴唇不动，却有秘密 / 20
注意下巴和牙齿，蕴藏着很多“情绪” / 23

注意他的身体怎么做——身体微反应 / 27
两只手带来的信息 / 27
手势中的含义 / 29
走路的姿势体现出你的内在 / 33
站姿和坐姿，阅人的第一步 / 36
“触碰效用”威力无穷 / 41
话语中蕴藏的魔力——话外之音 / 43
声音——深入人心的力量 / 43
从“打招呼”中学一点心理学 / 45
说话的特点决定了内心的本质 / 50
话题的选择有讲究 / 54
说话时的小动作，一眼看穿你的想法 / 57
注意音量、语调的变化，暗藏玄机 / 60
不同着装能说话——着装微心理 / 63
从服装的颜色看心理 / 63
戴帽子的意义 / 66
小小手表，大大含义 / 69
手提包中藏着的秘密 / 72
不同的鞋子，不同的人 / 75

3 Part 情绪心理学：让你掌控情绪的天空，使它不再阴晴不定

抓住沉默的杀手——抑郁 / 80
树立向上的勇气，打垮抑郁阴霾 / 80
瞬间的自我救赎，想明白了就好 / 81
不要听之任之，我们需要行动 / 83

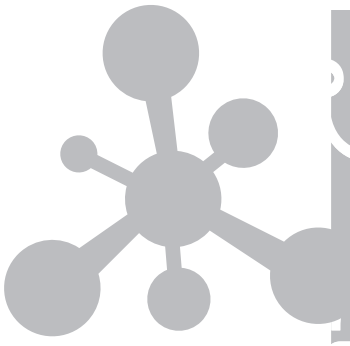
扑灭燃烧自己的危险之火——愤怒 / 86
愤怒没好处，只能自取其辱 / 86
如果你是聪明人，请压抑怒火 / 88
不要暗气暗憋，疏通才是王道 / 90
树立优秀的习惯，克制自己的愤怒 / 92
找到一条中间道路，别让自己走进死胡同——焦虑 / 95
拖延不是办法，你要行动起来 / 95
别苛求完美，“差不多”就行了 / 97
不要让想象中的“恐怖大王”害了你——恐惧 / 99
重视心灵的警报，挖掘恐惧的秘密 / 99
学会系统脱敏法，将恐惧吃掉 / 101

4 Part 大众心理学：把人分个类，看看不同人的不同心理

男性——大男人心中的小想法 / 104
男人的胡子“会说话” / 104
领带中的“男人故事” / 107
男人为何讨厌购物 / 110
女性——女人的心思你别猜 / 113
看“妆”识女人 / 113
女人的饰品“情缘” / 115
女人的情绪波动大 / 118
老人——饱经世事沧桑，观点深深隐藏 / 120
老人挥之不去的“孤单心” / 120
“老小孩儿”是怎么来的 / 122
操心——老年人的精神隐患 / 125

老年人与子女相处的问题 / 128
儿童——人小鬼大，小孩也有大心思 / 131
有的放矢，改正孩子的不良习惯 / 131
从孩子的话中听出真意 / 133
解读孩子释放出的各类“信号” / 135
因势利导，培养孩子的学习兴趣 / 138
潜移默化，给孩子灌输正确的思想 / 139

5 Part 经济心理学：掌握了它，让你在经济活动中不再吃亏



管理——掌握“底下人”的心理活动 / 144
心里明白，嘴上别说 / 144
正确的激励和惩罚，让员工服气 / 145
远近适度，使员工服从你的领导 / 147
职场——让你的职场生涯如鱼得水 / 150
怎样做到“入对行” / 150
如何令面试官认可你 / 152
找到自己的“立足之地” / 154
怎样赢得上司的好感 / 156
融入团队，与同事相处融洽 / 158
投资——让你的投资行为趋于理性 / 160
把握自己的风险承受力 / 160
不要让情绪来干扰你 / 162
适当来一点“阿 Q 精神” / 164
控制贪欲，及时收手 / 166

销售——准确把握客户的心理 / 168
外表带来的第一印象 / 168
恰当询问和适时引领 / 170
使客户舒服的沟通方式 / 171
消费——树立健康科学的消费观 / 174
在“求实”和“求美”之间找到平衡点 / 174
克服攀比心理 / 176
“贪便宜”要不得 / 178
谈判——掌握主动权，达成交易 / 180
谨慎选择谈判地点 / 180
认清“红脸白脸”策略 / 182
不受制于对方的威胁 / 184
让步要讲技巧 / 186

6 Part 社交心理学：学会一些与别人交往的心理知识

社交，从知己知彼开始 / 190
根据不同性格，把握社交原则 / 190
亲和力——拉近彼此的黏合剂 / 193
培养自己的幽默感 / 195
委婉拒绝的艺术 / 197
产婆术——以子之矛，攻子之盾 / 199
退步是为了更好地进步 / 201

7 Part 恋爱心理学：破解爱情密码，为何情人眼里出西施

真的有“眼缘”一说吗？ / 204
两性心理和爱情 / 206
情人眼中的“俊男”和“美女” / 208
“爱”到“依恋”的情感转变 / 210
为何男性“得手后就会不加理睬” / 212
维系婚姻美满的 SVR 理论 / 214
由爱情到亲情的转变过程 / 216
究竟是什么导致了“恐婚症”？ / 218
人为何会“出轨”？ / 220
婚姻到底是不是爱情的坟墓？ / 222
维护夫妻间亲密感情的原则 / 224

8 Part 色彩心理学 不同的颜色，不同的心情

为什么在快餐店等人总会让人抓狂？ / 230
色彩单一的电风扇 / 232
蓝色车的悲剧命运 / 234
买房为什么要选“中性灰”？ / 236
“色眼”看世界 / 238
黑色代表着悲剧？ / 243
谁是“红色性格”的女孩？ / 245

9 Part 习性心理学 怪癖的心理世界大揭秘

暴食症——美食的致命诱惑 / 248
恋物癖——不可言明的欲望 / 250
恋父情结——一种可怕的爱恋 / 252
购物狂——减压的“最好”办法 / 254
过度洁癖是一种病 / 256
厌食症——苗条的弊端 / 258

10 Part 心理学效应：解密现实现象，装点你的生活

马太效应——穷人越穷，富人越富 / 262
蝴蝶效应——引发风暴的蝴蝶翅膀 / 264
亲和效应——如磁铁一般吸引别人 / 266
得寸进尺效应——要想进一大步，最好从小步开始 / 268
异性效应——为什么男女搭配，干活不累 / 270
酝酿效应——搁置出来的智慧之花 / 272
斯德哥尔摩综合征——爱上伤害你的人 / 274

PART 1

认识人的心理世界，让我们与世界更好地相处

心理学——
既高深又简单的学问

心理学，究竟是什么？

心理学（Psychology），起源于哲学，是一门研究人和动物心理现象和规律的学科。当然，研究动物心理就是为了能更好地认识和推测人的心理产生和变化的规律，心理学以人的心理现象为主要研究对象。

心理学运用调查、收集和研究等方法来探索人的心理过程和行为，且涉及的范围非常广。心理学主要由理论心理学和应用心理学两大部分构成，同时由于心理学研究方法的多样化、研究对象和研究目的的差异，心理学领域不断细化，分成了许多小分支，例如：普通心理学、生理心理学、意动心理学、理论心理学、犯罪心理学、心理语言学、比较心理学、社会心理学、教育心理学、人本主义心理学、儿童心理学等。其中，每一个小分支都有自己特定的研究角度和方法，但每一分支又不可避免地与其他分支或总体产生联系。

在生活中，我们不由自主地与周围的人和事产生互动，也就会表现出相对的心理活动和行为。也可以这样理解：当我们的机体或感官受到周围的人和事的作用时，神经系统和大脑就会对这些感知信息进行加工，就产生了对人和事的感觉、

想象、注意、记忆和思维等，下面的例子就可以说明这一点：

> 早上，你打开窗户，看到窗外风光明媚，感受到微风徐徐而来，你觉得很舒服。随手翻开一本书，你记起它是你的某位朋友送的，甚至会想到你们一起度过的日子，你很高兴，于是，你就打算找他和他聊天，这是多么的美好！这时，你又想起你还有很多家务要做，且今天必须做完，这样你就必须把找朋友聊天的想法抛到脑后。

这其中，“看到、感到”就是心理学中讲的“感觉”和“知觉”，“记起”、“想到”就是心理学中讲的“记忆”，“打算”就是心理学中讲的“思维”，“舒服”、“高兴”就是“情感”，这一系列的心理活动，你是不是也经历过却没有关注过呢？

心理学就在我们的生活里

对于存在于我们生活中最普遍的心理现象，我们往往习以为常，但它却又无处不在，时时刻刻影响着我们的生活。这些看似简单的现象，并不是微不足道的，它们都是值得分析和研究的。例如：心虚的人，为什么会瞻前顾后，说话吞吞吐吐？为什么可以从一个人的言谈中看出一个人的品质？恋爱中的女人为什么会越来越美丽？

心理学其实并没有人们想象的那样高深莫测，它既不是天书，也不是象牙塔里的学问。学习心理学知识，可以帮助我们分析生活中复杂多变的现象，了解现象发生、发展的规律，也就等于是掌握了人心的秘诀，对你的人生多有裨益。

从现在开始每天读一点趣味心理学吧！

心理学与生活——一体两面，如影随形

有一天，一个无赖在一家饭店门口正好看到了这样的一幕：有一个人在吃完饭后才发现没有带钱，于是他对老板说：“不好意思，今天我忘了带钱包，晚点就会给你送过来。”老板听到后说：“没关系，这样的事情我也遇到过，您有时间了就送过来。”

于是，无赖走进了这家饭店，酒足饭饱后也学那个人摸了摸口袋，再对老板说：“今天我忘记带钱了，明天送来。”老板听到后两手叉腰大怒道：“不行，现在必须给钱！”

无赖不禁问道：“为什么那个人可以，我却不可以？”老板答道：“那人穿着得体，言谈适宜，一看就是有身份的人，再加上摸钱包时一脸懊悔的表情，一看就是真的忘了带钱，晚点就会送来。再看看你呢，衣服凌乱，把筷子在衣服上蹭来蹭去，吃饭狼吞虎咽，还把腿翘在座位上，要吃相没吃相，要坐相没坐相，说话大声，更是多次出言不逊，在结账时，更是胡乱摸了摸口袋，脸上没有一点歉疚，一看就是没钱想赖账，我现在让你走了，我的钱一定会打水漂。”

无赖自觉理亏无力反驳，无奈留下值钱的东西做抵押，才悻悻离开。

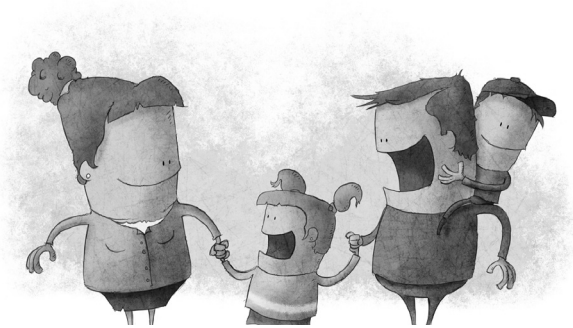
无赖的一举一动无一不是在暴露自己的真实心理。我们无

法用肉眼看到人的心理活动，但是可以通过语言、表情和动作等来揣测人的心理活动，了解他的真实意图。老板正是从衣着、动作、面部表情和语言上判断出无赖想赖账的意图，才避免了钱财上的损失。

心理学和我们的生活密不可分

生活就像一个大舞台，我们每个人都有自己的角色，奔走于各种各样的场景里，在人际交往中、在情场上、在生意场中、在职场上都可以看见心理学的影子。

我们对待一个人、一件事和一个决定，大到恋爱、工作，小到一言一行，心理学都可以帮助我们了解和分析，让我们的生活更加美好。



你看到了吗？这么多的心理学现象

正如听到好友结婚的消息时，单身的你是不是会心慌，会感到无所适从，不禁对自己的单身生活感到怀疑，想着自己也应该结婚了。这和考试相似，一开始各自做各自的，相安无事，一旦有人交卷，你就会感到紧张，当第二个、第三个……人们纷纷交卷的时候，你会感到心慌，到最后只能草草了之。

这就是典型的从众心理，在生活中，人们时时刻刻受到他人的影响。当人们发现自己的想法和做法与大众不同时，为了避免各种麻烦和不快，人们会逐步趋向符合大众的思想和行为。

> 你很想要获得别人的喜爱和尊重。你有很多别人看不到的优点，同时你也了解自己的缺点。你不会无缘无故地发脾气，除非别人踩到了自己的底线。在与异性交往时，看似从容的你，内心其实很紧张。平时看似毫不在乎的你，在关键时刻还是可靠的。其实你可以一眼看穿别人的诡计，但你并不会表露出来。你很有自己的主见，不会轻易被别人牵着鼻子走。你有时开朗、和善、好相处，而有时则寡言、刻薄、难相处……

看完这段描述，你是不是会认为这是对你自己最准确、最细致的刻画，其实不然，这仅仅是一位心理学家总结的一段几乎符合任何人心理的描述。心理学可以帮你解释这一切，人

其实很容易相信一个适用于大众的人格描述所描述的就是他，即便这个描述相当抽象，他也会觉得它真实地反映了自己的人格。这无非就是一把谁用都合适的雨伞。

这就像几年前的“张悟本热”现象，这其中的炒作手段并不见得有多么高明，但就是因为迎合了人们的心理，再加上媒体的渲染，才异常火爆，也造成了我们常见的“一窝蜂”现象。当然，在社会上生存，你和我都需要和大多数人的思想与行为保持一致，需要得到他人的认同和尊重，这点毋庸置疑。但是如果事事都要随大流，缺乏自我意识和主见，就会失去自己的人格和独有魅力。在日常生活中，我们不可避免地与他人产生联系，会不自觉地受到他人的影响和暗示。就像打哈欠一样，一旦有人张大嘴打了个哈欠，周围的人也会受传染，忍不住打哈欠，你现在是不是也在打哈欠呢？当然也有人不打哈欠，这是由于心理暗示对他们来说并不强。

这里就拿算命来说：人们之所以认为算命先生算命准的原因无非就是求助人自身就具有容易受暗示影响的特点。没有人会在意气风发时算命，求助人一般都会情绪低落，精神萎靡，对生活无所适从，缺乏归属感和安全感。处于人生低谷的人的心理依赖性也会相应增加，更容易受到外界暗示的影响。再加上算命先生很会察言观色，揣摩人心，通过询问了解求助者的心理，不断给予心理暗示，求助者自然就会感到莫大的安慰。算命先生接下来再说些无关痛痒的话都会使求助者深信不疑。

当然，在我们的身边还存在着各种各样的心理现象，只要我们仔细观察就会发现它们。我们不妨现在就行动起来，一起探索心理学的奥秘。

心理学伴我们成长，让生活更美好

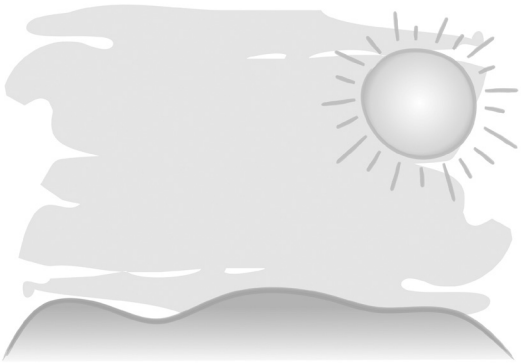
心理学涉及的范围极广，很多大学都开设有心理学课程，心理医生也是一门受追捧的职业。我们不必成为一名心理专家，但是应该学习一些心理学知识，以便更好地认识自己和洞察周围的人和事，让我们的生活更美好。

如今，社会竞争日益激烈，每一个人的心理都发生着这样那样的变化，如果缺乏足够的心理准备和指导，一旦遇到麻烦，你就会手忙脚乱，无所适从，不免陷入困惑和恐慌。这里有个消除忧虑的小故事，会对我们有所启发，让我们一起看一下：

1943 年的夏天，俄克拉何马市的布莱克伍德觉得世界上大部分烦恼都在一瞬间降落到他头上，并因为这些问题烦恼得整夜辗转反侧无法睡眠。有一天，他决定把这些烦恼全都写到纸上，那张写满了烦恼问题的纸随后被收到抽屉里。一年后的一天，他突然看到了这张烦恼清单，上面写着那些曾经摧残他身心健康的诸多问题。他一边看着一边笑出了声，因为他现在可以肯定地说，当时他所烦恼的问题没有一件发生了。故事中，生活中的不如意让他烦恼，而烦恼又影响了他原本良好的睡眠，最终使自己的身心健康受到摧残。其中，他把烦恼写在纸上的行为，也不失为一种很好地宣泄烦恼的

方法。

所以，为了消除自己的不良情绪，你需要从现在开始保持一种平和的心态。试着去关注自己的感觉，关注生活的品质，关注重要的事情，停止对小事的忧虑。例如，我今天的妆容太淡了、下班又堵车了、我有一句话说错了、领导批评了我等都是会让我们产生不良情绪的因素。我们要注意调整生活的节奏，只要尽自己的努力做好应该做的事就好，不强求自己能力外的事情，正如俗话说的“谋事在人，成事在天”。想明白了这点，我们就不会被世间的诸多烦恼所扰，也只有这样才能让我们的生活更美好。



良好心态创造美好生活!

有一天，有人问禅师：“天堂是什么？地狱又是什么？”禅师笑了笑，猛然将他的头按在水里，过了很长时间禅师才松手，并问道：“水里的感觉好吗？”“坏透了，像地狱。”

禅师又问道：“出来后呢？”他回答道：“像天堂。”

地狱与天堂的区别，仅仅在一念之差。这里的“念”就是人的“心”，我们分享、奉献、宽容、友善，我们就在天堂；我们自私、损人、狭隘、刻薄，我们就在地狱。

其实，快乐很简单，它的秘密就是我们的心态。

我们需要热爱我们的生活，不抱怨，不嗟叹，靠自己的努力改变现状，并乐在其中。

昆明西山华亭寺内有一方治疗心理疾病的良方：

药共十味：一根好肚肠，一片仁慈心，二两柔情，三分理，谨言慎行，正直，孝顺，老实，阴阳合和，与人方便。

用法：用宽心锅炒制，不急，不躁，去三分火气。

忌讳：污言秽语，自私自利，心肠歹毒，背后捅刀子，两面三刀，两头蛇，无事生非。

此药方是一位普度众生的得道高僧开的，只要有诚心，就会灵验，你也可以试试哦！

PART 2

微反应心理学：从人们的一举一动中，了解其真实心理

看清他的脸部动作——面部微表情

♥额头上的动态

人的心理往往可以通过面部特征表现出来，简单点说就是有什么样的面部特征就会有什么样的心理。我们可以通过观察一个人的五官来了解他的心理状态。这里我们首先要谈的就是位于脸部最上方的额头，不同的额头形状代表了不同人的心理。具体如下：

宽额头不仅显得五官更加分明，这类人往往还给人一种聪明伶俐的感觉。从人体结构上讲，额头宽的人相对的脑容量就大，就连面相学也认为额头宽的人一般都比较聪明。但是，面相学看重的是额头发际线的形状，发际线形状的不同其人的命运也不同，不能一概而论。所以额头宽的人一定聪明也是不科学的。但不可否认的是，额头宽的人一般都心胸开阔，古语所说的“将军额头能跑马”就说明了这一点。

额头宽的人心胸开阔

在生活中，宽额头往往给人一种大气和高智商的错觉，相

对的这类人就比较容易获得别人的喜欢，人缘就比较好，所以宽额头的人一般情况下都是单位或部门的领导者。

在爱情方面，额头宽的人的异性缘也比较好，有时不免显得比较花心，如果你遇上了这类人最好不要太苛刻，别为了小事斤斤计较，不然的话，他们就会飘然离去。

额头窄的人温暖含蓄

额头窄的人一般都温暖而含蓄。额头窄的人天生就是诚实肯干的老实人，为人踏实、诚恳，虽然显得不够聪明和有上进心，但他们贵在和善和容易相处。

在生活中，他们喜欢安逸的生活，不喜争强好胜，所以往往不会有太大的成就，但会安稳地过日子。

在爱情方面，额头窄的人往往比较幼稚，对待感情也容易冲动，但会全身心地投入到爱情里，对爱的人也会一心一意，所以这类人的家庭一般比较幸福和美满。

在选择配偶上，如果你是事业型的人，希望你的配偶能够给予你最大的帮助，你最好选择额头宽的人，他们既能帮助你又能给予你最大的包容。如果你追求的是安逸的生活，那么请选择额头窄的人，他们会好好地爱你，给你一个温暖而舒适的家。



♥不断抖动的眉毛

想要了解一个人的心理，不一定必须要和他交谈，你也可以通过观察对方眉毛的细微变化来获得想要的信息。在第一次见面时，很多精明人只需观察对方眉毛的变化就可以把对方的性格和心思猜个八九不离十。

眉毛的“七十二变”

眉毛的动态不是只有上下活动这一种。有数据显示，眉毛大约有 20 种动态，每种动态都有其独特的含义，这里我们来看几个最主要的动态，其中包括：

皱眉

皱眉顾名思义就是把眉毛皱起来，皱眉则表示这个人对某

一件事或某一想法感到疑惑不解或不赞同。此外，人在受到侵犯或感到恐惧时，也会皱眉。

扬眉

扬眉有双眉上扬和单眉上扬两种动态。单眉上扬代表一种不明白、不理解的心理，说明这个人正在思考问题。双眉上扬则表明非常高兴或者非常惊讶，这个人当时的心理波动比较大。

耸眉

耸眉指的是眉毛首先扬起，之后再下降的动态活动，通常伴随着嘴角迅速向下一撇的动作，表明一种不受欢迎的惊讶或者无可奈何的心理。此外，人们在强调自己观点时常常会耸眉。

闪眉

闪眉就是眉毛先上扬再瞬间下降的动态活动，通常伴随着微笑动作，表明一种友善的心理。如果出现在对话里，就是为了加强语气。

眉毛抬高

眉毛抬高分为眉毛完全抬高和眉毛半抬高两种动态。眉毛完全抬高表明一种不可置信、不可思议的心理。眉毛半抬高表明一种吃惊心理，吃惊程度比完全抬高要弱。

眉毛降低

眉毛降低分为眉毛完全降低和眉毛半降低两种动态。眉毛完全降低表示一种非常生气，怒不可遏的心理。眉毛半降则表示一种不明白、不解的心理。



倒竖眉

倒竖眉表明一种极度愤怒或气恼的心理，所以你最好不要惹眉毛倒竖的人。

眉毛上下活动

眉毛上下活动说明这个人心情很好，是一种对你友善、认同你观点的心理。

锁眉

锁眉就是眉头紧锁，表明一种极度忧虑或烦恼的心理，往往人在需要安慰时会锁眉。

舒眉

舒眉就是眉头舒展开来，表明这个人的心情很好。

总之，眉毛只是整个面部很小的组成部分，但它的作用却不小，它的细微变化会在无形中透露出你内心的真实想法。所以，如果你不想让别人知道你内心的想法，那你就一定要藏好它。

♥闪烁不定的眼睛

荆轲，卫国人，喜好读书，酷爱击剑且颇有造诣，可谓是一个文武兼备的全才。有一回，他专程前往赵国拜访赵国剑术大师盖聂，并希望和他一比高下。

在见到盖聂时，只听荆轲大喝一声，随即拔剑而出。但此时，盖聂只是站在原地，纹丝未动，只用威严的眼神看着荆轲。不久，荆轲就被盖聂的眼神所震慑，败下阵来，只好收剑入鞘，悻悻而去。从故事里我们可以看出，荆轲其实并没有败给盖聂的剑术，他只是败给了盖聂的眼神！

眼睛可以反映一个人的心理活动。我们可以通过观察一个人的眼睛来读懂这个人的内心。荆轲在最开始的时候或许本身就有点底气不足，所以才会大喝一声，企图以此震慑住盖聂。然而，盖聂并不为所动，只用威严的眼神盯着荆轲，并使荆轲败下阵来。这里，我们可以从心理学角度分析荆轲仅仅因为眼神而失败的原因。其中，威严的眼神表明一种不畏惧危险，对自己的能力高度自信的心理。荆轲一定是读懂了这种眼神，自知自己一定不是盖聂的对手，才会底气全无，只好认输。

眼神也能透露出千万种信息，表达人内心的真实情感和想法，泄露人心里掩藏最深的秘密。所以眼球的转动、眼皮的张合、视线的移动以及眼与其他部位配合所产生出的奇妙语言都会泄露你内心的真实想法。

眼球转动泄露你的内心

对着镜子，想想你昨天看的电视或逛街买的衣服，你会看到当自己在回想的时候，你的眼球是向上的。其实，不只在回想时，只要脑中有画面感的时候，眼球就会向上运动，这意味着你在思考，进入了视觉空间；当你听音乐时，眼球就

在中间不动，说明你进入了听觉空间；当你被蚊子咬时，眼球就会向下，你会有感情的触动，进入感知空间。



透过瞳孔解读你的内心

瞳孔的变化不受人的控制。瞳孔的放大或收缩能真实地反映一个人的心理活动。一个人在兴奋、喜欢时，他的瞳孔就会扩大；相反，当他生气、郁闷时，他的瞳孔会收缩；瞳孔如果没有变化，则反映出不感兴趣或者感到无聊的心理。

在恋爱中，眼睛最能传递人的感情。女人注重眼部的化妆，也是为了更加展现眼睛的魅力。当一个女人对一个男人感兴趣时，在注视那个男人时她的瞳孔会扩张，而这个男人很可能一眼就能读懂眼睛发出的暗示。

俗话说得好：“欲察其气，先观其目。”在生活中，如果想更好地了解他人，我们可以多留意他的眼睛，因为眼睛可

以告诉你一个人心底最真实的感受。

♥嘴唇不动，却有秘密

我们可以从一个人的嘴唇来判断一个人的性格。比如，有的人嘴角永远上扬，而有的人嘴角下垂等。嘴唇的薄厚也能反映出不同的性格：

厚嘴唇的人

他们给人的印象一般会是忠厚、老实。这类人一般都很善良，重感情，真诚待人。一个女人拥有两瓣饱满的朱唇，这说明她是有福之人。同时，厚嘴唇还使她看起来更有女人味。

薄嘴唇的人

这类人往往给人一种爱耍嘴皮子、薄情、尖酸刻薄的印象。在生活中你会常常发现喜欢滔滔不绝或唠唠叨叨的人一般都是薄嘴唇。

嘴唇松弛的人

这类人给人的感觉往往也会是松松垮垮的，他们一般不善

长运动，身体和意志力较差。

嘴唇是心灵的第二扇窗户

你有没有听过这句话：“你的嘴唇翘的都可以挂油瓶了！”从这句常用来调侃一个人不高兴样子的话可知，嘴唇除了用来说话和吃东西以外，也可以反应人最真实的想法。

有一个贴嘴唇的小游戏，就是把不同的嘴唇贴在相同的脸上，然后观察出现的新表情。结果往往会令你大吃一惊，你会发现嘴唇也可以表现人的情绪：悲伤、忧郁、高兴或吃惊。

同时，嘴唇的运动方式也多种多样，包括张开、闭合、向上、向下、向前、向后、抿紧等。其中，每一种运动方式都有各自的嘴角弧度，而每一种弧度则表明一种特定的心理状态。例如，当人极度震惊或惊讶时，人的嘴会张得很大，而打哈欠就表明无聊或疲惫。除此以外，还有一些幅度较小的、很容易被忽视的唇部动作，现在就让我们了解一下这些动作：

撇嘴

撇嘴就是下唇向前伸、嘴角下垂的动作，当人感到伤心、难过、愤怒、鄙视时会出现这种表情。例如，戴安娜王妃在叙述与王子婚姻时会时不时地撇嘴。我们知道嘴角上扬表示高兴，与之相反，撇嘴就表达了一种负面的情绪。

撅嘴

撅嘴顾名思义就是嘴唇向前撅，表明一种不满或者不赞同的情绪。例如，在开会时，当一个人对提议感到不满时，往往会出现这种表情。值得一提的是，女性撒娇时的撅嘴，则不属于这类情绪。

咬嘴唇

咬嘴唇也就是上牙齿咬下嘴唇、下牙齿咬上嘴唇或双唇紧闭的动作。当人愤怒或怨恨却又无可奈何时，往往做出咬嘴唇的动作，表示一种不满和紧张的心理。例如，美国前总统布什在演讲时就常常咬嘴唇。

舔嘴唇

当人面临压力时，就会感到口干舌燥，往往会做出用舌头舔嘴唇的动作，这反映出一种不自在或紧张，想用舔嘴唇的方式缓解压力。例如，克林顿在回应丑闻的新闻发布会上就不断地舔嘴唇。

捂嘴

捂嘴就是用手掩嘴的动作。说话时，一个人突然以手掩口，

似乎想要收回说过的话，类似于吐舌头，代表他已经意识到了刚才说的话的错误。例如，小孩子犯错时会捂嘴，而成年人犯错时则会下意识地抬手，然而最终只是改为摸摸鼻子。此外，捂嘴还有偷笑、害羞或思考的意思。

可见，不同的唇部动作可以反应不同的心理活动，和有声语言一样重要。无声的语言可以在无言中诉说一切，一切尽在不言中。



♥注意下巴和牙齿，蕴藏着很多“情绪”

下巴位于面部的最下方，是面部动作的指南针。从面相学上讲，下巴决定了人一生的命运，这里先不讨论这种说法的对错，但可以看出下巴确实对人很重要。下巴的形状能够反映一个人的性格特征，具体如下：

圆下巴的人

一般情况下，这类人爱情运势较好，女性往往会以家庭为重，男性会是一位暖男。这些人热爱工作，为人也很善良和孝顺。

方下巴的人

这类人就是典型的行动派，永远都是在忙忙碌碌。这类人做事坚强而果敢，一旦做出决定将会义无反顾地去完成它，有时做事太过执著，未免会钻牛角尖。这类人适合的职业有企业家、学者、律师等。在爱情方面，他们一旦爱上一个人将会全心全意对待对方，所以被他们爱上的人是幸福的。

下巴尖而狭窄的人

这类人给人的感觉往往是有点神经质。爱情运势稍差，他们期盼爱情，更推崇柏拉图式的爱情。

下巴狭窄且圆的人

这类人一般是真爱至上的人，可谓是爱情的发烧友，可以为爱而生，为爱而死。这类人贵在头脑清晰，适合会计、文员、管理员等职业。

除了下巴以外，牙齿也在反映着一个人的性格特征。下面我们就详细地了解一下：

牙齿大的人

这类人大都有敏锐的直觉，喜欢思考、诚实、有朝气。这类人做事大大咧咧，不够仔细，容易出错。



牙齿小的人

这类人大都具有很强的逻辑思维能力和辨别能力，做事中规中矩且持之以恒。他们大都性格温和，感情丰富，善于照顾他人，所以人缘不错。

牙齿整齐的人

这类人大都做事认真、负责、按部就班。他们喜欢稳定的生活，不喜欢改变，遇到困难从不逃避而是会勇于面对，所以这类人一般会很有名望。



牙齿稀疏的人

这类人一般身体健康、性格开朗、老实本分，很值得信赖。但这类人口风不严，很容易透露你的秘密，最好不要把这类人当成倾诉对象。

总之，在与人交往中，你不妨多留意一下对方的下巴和牙齿，依次探究潜藏在对方心里的秘密，让自己越来越善解人意，越来越受欢迎。

注意他的身体怎么做——身体微反应

♥两只手带来的信息

婴儿时期的我们不断地用稚嫩的小手来试探和了解外部的环境，我们的手要比我们的脸更早地承载起我们的情感。随着年龄的成长，我们渐渐忽略了它，但它却在无声中见证了我们的经历和情感，诉说着我们内心最真实的想法。

仔细留心观察用手习惯和手部的小动作，你很快就会知道这些小动作泄露了人们隐藏的秘密。其实只要细心观察，你就能从这些小动作里了解到一个人的心理。首先，我们从一个人的用手习惯开始。

习惯使用右手的人

一般情况下，这类人的左半脑比较发达，做事不会太冲动，比较理性和有条理。他们比较擅长处理数学、物理、科技等方面的问题。相对的，在美术、文学和绘画上要逊色一些。



习惯使用左手的人

总的来说，这类人的右半脑比较发达，做事比较感性，欠缺理性。他们富有想象力和创造力，情感十分丰富，有时无法和社会同步，所以容易精神崩溃。

然后我们再看看手部特征显示出了一个人怎样的性格。

手指修长纤细的人

一般情况下，这类人心思细腻，喜欢胡思乱想，自寻烦恼。他们的情感敏感而脆弱，常常因为一些小事而受到很大的伤害。

手指短粗的人

这些人大都朝气蓬勃，责任心强，一旦认定一件事，就会

义无反顾地去完成它，所以这类人比较坚强。

指甲长的人

这些人具有很强的占有欲，是容易招惹是非的一类人，不太能顾及他人的感受。

手在不知不觉间泄露你的性格。在生活中留心每个人的手部，不仅能更好地认识自己还能一眼看透别人的心理活动，何乐而不为。

手势中的含义

其实我们不难发现，在生活中人们常常用手势，比如握拳，甚至用拳头砸桌子或挥舞拳头的动作来表明自己的立场，起到加强语气、表明决心的作用。

这些动作完全可以代表一个字、一句话，甚至是一个完整的意思。手部动作或叫手势，可以理解为一种无声的语言，人们常常使用手势来表达自己的感情。

与人交往时，我们常常在无意中错失用手势表达情感的机会，也时常对他人的手势视而不见。我们想要了解一个人的内心，却时常因为无法读懂对方的手势而错过与对方增进感情、解决问题的时机。与其苦恼，不如一起来看一下不同手势表达的不同意思。

手指合在一起

十指交叉是不是给人一种自信的感觉？但事实却并非如此，十指交叉表明一种焦虑、不安的心理，常常伴随着遮住面部的动作，其实就是在掩饰自己真实的情感。

拳头紧握

这些人大都缺乏安全感，具有较强的防御意识。他们紧握拳头并不见得是想发动进攻，他们只是在提防别人的进攻罢了。此外，这类人还是比较体贴和富有爱心的。



一只手放在另一只手上面

这里有两种情况，一种是左手放在右手上：这类人比较感性，凡事喜欢跟着感觉走，缺乏理性；另一种就是右手放在左手上：这类人就相对理性，做事不易冲动和有条理。

手指不停弹动

这种动作表明这个人现在非常紧张，试图用弹手指的方法来转移注意力，使自己放松下来。

指尖敲击桌面

一个人用指尖敲击桌面并伴随着清脆的响声的动作，表明此人正在为某事而苦恼，或在思考某个问题，又或者左右摇摆拿不定主意，想通过这种方式来缓解内心的压力。

咬指甲或吮吸手指

成年人做出这种动作往往让人感到不舒服，这类人无论有多么高大威猛的外表，他的内心都是幼稚的、不成熟的。

捂嘴

当一个人意识到自己说错话时，会出现用手捂嘴的动作，这表明这个人性格比较内向、腼腆，说错话会十分害羞。

抚摸腹部

如果一个人把手放在腹部并无意识地抚摸，就表明这个人

多少有点神经质，爱猜疑。

抱紧胳膊或双手叉腰

在交往中，如果一个人做出抱紧胳膊，身体稍微后仰或双手叉腰，身体前倾的动作，这都表明一种不赞成的态度，其中，前者代表无所谓，而后者代表想要和对方争辩的意思。



手插口袋

在与人交谈时，如果一个人把手插进口袋里，这本身就是一种不尊重他人的行为，会给人一种不值得信赖的感觉。

把手背在身后

这种手势常常给人一种有权威、有自信的感觉。如果一个人把手背在身后，这就意味着将自己心脏、咽喉等致命部位暴

露在外，表明一种有力量、有自信的态度。我们也常常在警察、领导和教师身上看到这种手势。

当然，这些只是众多手势中的一部分，还有搓手表示跃跃欲试或心情激动，竖中指表示鄙视，摸下巴表示思考，塔尖式手势表示溢于言表的自信……这些看起来简单的手势，却大有深意，并在我们生活中扮演着非常重要的角色。

♥ 走路的姿势体现出你的内在

你是不是认为走路是一件再平常不过的事情，不值得特别地关注。但是，有经验的警察会告诉你：其实，每个人走路的姿态都是不一样的，而每个人的走路姿态也可以恰如其分地反应出他们的真实内心，即使是同一个人在不同的心理状态下，走路的姿势也是不一样的。



黎明前夕，一个穿着白衬衫的男人走在市中心的商业街上，身后却有几双眼睛死死地盯着他。

住在附近的人都认识他，知道他是当地一家餐馆的老板，但他的真实身份是贩毒团伙的首领，而在他身后谨慎跟踪的人当然就是缉毒警察了。

“小伙子，我敢打赌，今天晚上我们一定能把这群贩毒团伙一网打尽！”老警察张凯悄悄对小赵自信地说道。

“我可不信，你瞧瞧他走路的姿势，就像是在遛弯一样自在，你凭什么肯定今晚就是交易的日子？”小赵疑惑地说道。

“傻孩子，等你在这行干几年，你就会相信我的话了，不信没事，你只需要接着跟踪，一会儿就见分晓，赌一包烟如何？”老张一脸高深莫测地说。

“行！赌就赌，我猜不会，咱们等着瞧吧。”小赵不免怀疑。

没一会儿毒枭就闪进了一家酒吧。奇怪的是这家酒吧在这时居然还开着门，要知道一般的酒吧在凌晨就关门了，那么毒枭肯定不是去喝酒，里面也静悄悄的，毒枭一进去就关门，这里面肯定有鬼。

这时，潜伏在周围的缉毒警当机立断地上前对这间酒吧展开了搜查，结果？结果当然是抓个正着，人赃并获，赖无可赖。

事后，小赵找到老张一问究竟，老张拿着烟满脸自信地说“这也简单，他走路的姿势和以往大有不同，以前他走路昂首挺胸、目不斜视，这样走路的人一般心胸坦荡，不会做什么坏事。但昨晚却不同，他走得看似很轻松，但步伐凌乱、一步三回头，这样走路的人内心一定充满了紧张和不安，所以我敢断定今天就是交易日。”

这里，老张正是通过观察犯罪嫌疑人的走路姿势才推测出了嫌疑人的真实心理状态，抓住了毒枭的破绽，从而洞察一切，最后将罪犯绳之以法。在生活中，如果你想要了解一个人的心理状况，可以多留意他的走路姿势，要知道走路姿势可以让你了解他的内心。

拖着鞋子走路或者鞋跟磨损很严重的人一般比较消极，缺乏积极性和上进心。

姿势凌乱的人一般比较神经质，性格也相对叛逆，不喜欢约束。

走路轻快，甚至连蹦带跳的人一般喜形于色，心无城府，这类人一般很讨人喜欢，让人觉得轻松、快乐。

走路一直昂首挺胸大踏步的人，内心是十分坦荡的，人也比较正直，但是这类人做事也容易冲动，可能会因为一件小事儿而钻牛角尖，做出不理智的事情。



走路一直小碎步且急促的人，性格一般都比较急躁，当然不排除腿短的可能性，突然大踏步，表明他们的内心变得十分急躁，甚至是狂躁，这时你应该与这类人保持一定的距离以防受害。

你可以观察一下你身边的人，看看上面所言是否属实，你也可以关注一下自己走路的姿势。想要成为你理想中的样子，不妨先从改变走路的姿势开始。

♥站姿和坐姿，阅人的第一步

在生活中，我们常常见到长辈在教育晚辈时会说：“一个人，一定要站有站相，坐有坐相。”在礼仪中，“站有站相，坐有坐相”是对人们行为举止最基础的要求。其实，不局限在礼仪上，在心理学范畴，“站相”、“坐相”能够很好地反应和体现一个人的人生哲学和心理活动。



站姿是阅人的第一步

在一般情况下，一个人的站姿与其成长环境、交流状态、舒适度等关系密切，站姿都是在无意识状态下形成的，我们不知道我们无意间的站姿正是在向别人传达信息。同时，我们也可以解读出不同姿势透露出的不同性格和心理状态。

依靠站立

这类人一般比较直白、诚恳，容易相信他人。但比较依赖他人，缺乏独立性，做事喜欢走捷径。

单腿站立

一腿直立另一腿自然弯曲、交叉或斜置的姿势是最常见的，

表达一种中立或稍稍拒绝的态度，也可能是感到不自在或没有自信的体现。



自然站立

这类人一般都比较稳重，做事脚踏实地、不喜欢钩心斗角，但缺乏积极性、创造性。在感情方面比较冲动，遇到喜欢的人就会发起猛攻，但经不起时间考验。他们不擅长拒绝，性格温和，容易与人相处。

坐姿泄露你的性格

如果仔细观察，你会发现人们的坐姿也多种多样，有人正襟危坐，而有的人却跷着二郎腿……你又习惯于如何坐？你随意的坐姿可是会出卖你的哦！

腿脚并拢，双手交叉置于大腿内侧

这类人一般比较古板、守旧，不喜欢听取对方的意见，即使知道对方是正确的，也不肯服输。他们喜欢浪漫，爱幻想，做事追求完美，在爱情上也比较挑剔。可惜缺乏耐心和务实精神，往往只是空想并不会付诸行动。

半躺而坐，双手抱在脑后

这是一种悠闲自得的坐姿，这类人性格温和，做事谨慎、有毅力，事业会很成功。他们对金钱没有概念，挥金如土，虽然赚钱不少，但依然捉襟见肘。在爱情上比较圆满，懂得如何享受爱情的甜蜜。

双手双脚紧紧并拢，双手放在膝盖上

这是一种谦逊的坐姿，这类人性格比较内向，说话做事慢吞吞，感情内敛，不善于表达自己。他们很会为他人着想，所以人缘不错。

双腿大开，双手随意摆放

这是一种放荡不羁的坐姿，这类人喜欢标新立异，有时会引领潮流。他们喜欢与众不同，不在乎别人的看法，容易给

人一种轻浮的感觉。

一条腿弯曲放到另一条腿上

这种坐姿反应出一种防备或不认同的态度，有时会给人一种傲慢无理的感觉。

膝盖靠在一起，脚跟分开呈“八”字，双手分别放在膝盖上

这是一种腼腆的坐姿，做出此动作的人往往很害羞，很容易脸红、紧张。他们喜欢稳定的工作，不喜欢变化，不善于交际。但为人真诚、感情细腻，可以成为你最可靠的朋友。

腿脚抖不停

这类人一般比较自私，只想着自己的利益，但贵在脑子灵活，好点子不少。

当然，这些只是众多站姿和坐姿中的一部分。你不妨观察一下周围的人，看看还有哪些类型的站姿和坐姿。

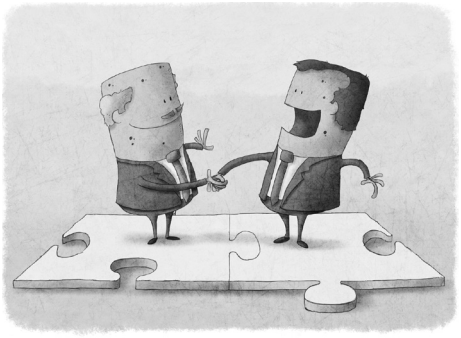
♥“触碰效用”威力无穷

众所周知，灵长类动物都有互相梳洗毛发的举动，这种举动表面上看是为了保持干净，但是仅仅为了干净，只需十几分钟就足够了，那么它们为什么还要浪费半天时间来互相整理毛发？因为，对灵长类动物而言，触摸可以拉近同类之间的关系，是维系种族内部关系的重要手段。例如，动物园的猩猩就常常靠在一起相互整理毛发。同时，伯克利大学的研究也证明了这一点。

2010年，伯克利大学的研究员们以既需要团队精神又不可避免需要触碰的篮球运动为研究对象，做了一项关于触碰的研究。结果显示：队友之间的轻微触碰能有效地增加成员间的互动。

在研究过程中不难发现：球队成员之间的类似于击掌、拍手、撞肘、轻拍肩膀、半拥抱等一切看似简单的小触碰却直接影响着整个球队的默契和团队精神，例如，传球给队友前的一次撞肘、掩护队友逃脱时的击掌都在无形中增加了球员间的默契。球员之间触碰的次数越多，球员就越有默契，赢球的机会也就随之增加。

触碰在日常交往、团队共建和关系维系上发挥着重要的作用，相信玩过球类或者其他团体运动的人都深有体会，这在心理学上讲就是“触碰效应”。



触碰可以触及人的心灵

当人的身体受到触碰时，人都会有一种倾向，就是对触碰方轻松地放下防备，有时甚至会对对方产生好感，这也意味着，触碰可以触及人的心灵。没有人会对无恶意、无意识的触碰感到反感，一次轻轻的触碰能够在一瞬间与陌生人建立联系，使对方更加放松，更愿意配合你。当你需要别人帮助时，不妨试着触碰一下对方的胳膊，再加上诚恳的态度，效果一定出乎你的意料。

另外，研究还发现，有意识的触碰可以较少心理抵触，起到缓和矛盾的作用。当你和自己的爱人因为小事闹别扭，甚至冷战时，可以试着轻轻拍一下对方的手部、头部等部位，或者直接来一个不容拒绝的拥抱，这比任何语言都管用。

话语中蕴藏的魔力——话外之音

♥ 声音——深入人心的力量

人的声音和面部表情一样可以有效地反应出一个人的心理活动，声音本身就可以表达复杂感情。在生活中，我们常常通过改变声音的速度、强度、声调等，来使我们的情感表达得更生动、更准确。例如，老师会使用威严的语调使淘气的孩子安静下来；妈妈会用温言细雨来平复孩子恐惧的内心。

我们可以根据一个人的声音来判断他的心理状态和性格特点。古人云：心动为性，性分为“神”和“气”，而性发成声。意思就是声音只有依靠空气才能产生，同时又与发声者的心理状态息息相关，声音的轻重、缓急等变化与人的性格也密不可分。可以说，一个人的心理状态直接决定着声音中的感情色彩，通过声音可以看穿人心，它不仅能展现一个人的性格，还可以让你推测出说话人的人品。了解了一个人的声音，在某种程度上说就是了解这个人。俗语说得好：“听话听音，浇树浇根。”

不同的声音会给人不同的感觉

一般而言，当我们悲伤时，我们的语速会变慢，语调会变低沉。相反，当我们高兴时，我们的声音自然就会欢快、甜美。

声音温和沉稳

这类人往往比较大气，做事考虑周到、慢条斯理，有耐心。他们一旦做出决定，就会义无反顾，有不达目的决不罢休的决心。

声音起伏不定

这类人往往比较暴躁、易怒，做事莽撞，缺乏思考和耐心，又容易感情用事。

声音沙哑

这类男性一般都具有冒险精神，执行能力强。这类人不怕困难，能够迎难而上，再加上做事执著和有耐心，一般事业都比较成功。但他们也比较霸道，不喜欢接受别人的意见。声音沙哑的女性一般外柔内刚，是天生的艺术家。她们对色彩十分敏感，服饰的搭配往往独具韵味，很容易获得异性的关注。声音又尖又细的人一般不好相处，性格比较孤僻，不喜欢与人相处。



此外，在交谈过程中，如果对方的声音突然压低或提高，就说明他在强调他的话，这时你就要注意了。如果对方故意压低或拖长音调，就说明他想要你仔细考虑他说的话。

我们在与人交谈时，不仅要留意对方所说的内容，还要留意对方的说话方式，因为对方声音的高低、强弱、速度等无一不在泄露他最真实的内心情感，你要学会听对方说话的“弦外之音”。

♥从“打招呼”中学一点心理学

在日常交往中，打招呼是最常见的礼仪之一。熟人见面要打招呼，即使是仅有一面之缘的人，再遇见时也要打招呼，哪怕仅仅是微微点一点头，而不理不睬则被视为一种无礼的举动。

“你好！”、“你怎么样？”、“喂”等这些最熟悉不过的打招呼用语，所要表达的意思其实并不像你认为的那样简

单，从打招呼的用语中我们可以看出一个人心理的活动状况和性格特征。美国路易斯维尔大学心理学家斯坦利·弗拉杰博士认为：我们可以从一个人惯用打招呼用语中看到这个人自身的很多东西。这些惯用语指的是刚刚认识的人的打招呼用语，而每一种惯用语都在无意中泄露了说话者的心理活动和性格。

“你好”

习惯以这种方式打招呼的人大都比较理智、可靠。他们做事一丝不苟、踏实肯干，深得上司和朋友的信任。



“喂”

习惯以这种方式打招呼的人大都活力四射，才智过人，大

方自信，有幽默感，能够接受他人的意见，人缘好。

“你怎么样？”

习惯以这种方式打招呼的人善于表现自我，自信有活力，很享受别人的关注并洋洋自得。他们在做事前比较理智，喜欢思考，不会轻易决定，但是一旦做出决定就会排除万难，勇往直前，直到达成目的。



“看到你很高兴。”

习惯以这种方式打招呼的人大都性格外向，积极热情，喜欢尝试不同的事情。他们喜欢幻想，做事总是会感情用事，容易冲动。

“有啥新鲜事？”

习惯以这种方式打招呼的人一般都具有很强的好奇心，凡事都喜欢弄个明白。他们做事计划周密，有条理，还雄心勃勃，追求物质方面的享受。

同时，当你和别人打招呼时，你一般会遇到这几种类型的人：

很少或从来不打招呼的人

这类人一般都极度自卑，具有与人交往的心理障碍，若置之不理很容易诱发自闭症和忧郁症。他们的社交圈很小，不与别人打招呼无疑给人一种清高的感觉，让人不敢亲近。当然还存在其他的可能，例如，当一个人心中有愧、心虚或遇到喜欢的人害羞等都会有逃避行为。

眼睛直视对方

这类人往往很自我，内心充满戒备，喜欢以自我为中心。他们的话语一般都具有试探性和压迫性，试图在言语上压倒你，再加上犀利的目光往往使心理承受力低的人因心虚而退却。

如果想要和这类人交朋友，往往需要相当大的耐心和精力。

面对这类人，最好的做法既不是退却也不是争锋相对，而是报以柔和的目光和轻松自在的言谈。

不看对方

这类人一般都不自信，不愿意和他人交往。他们的交往能力较差，不敢直视对方的眼睛，说明他们内心充满了恐惧和怯懦。

动作强烈的人

这类人的打招呼方式一般会是抱紧你、拍打你的肩膀、举起你等幅度较大的动作。做出这些动作的原因一般有两种：一种是你们是亲密无间的好朋友，没有芥蒂，是友情深厚的体现；另一种就是一种较量，就是你想要通过此方式在气势上压倒对方。



♥ 说话的特点决定了内心的本质

一个人心里的真实想法往往在无意中通过语言表露出来。想要了解一个人，你可以留意这个人的说话特点，因为我们可以从一个人的谈话特点推测出这个人的性格、本质、品位，这是闻声识人不可缺少的环节。

说话简单明了的人

这类人一般都心直口快，为人正直、坦诚。他们心无城府，说话直率、真诚而坦荡，喜欢结交朋友，对朋友仗义，因而深得人心。但有时未免口无遮拦，不太顾及别人的感受，说话太直接，很容易在无意间伤人自尊。

说话循规蹈矩的人

这类人一般都比较保守，做事一板一眼，谨小慎微。他们说话很有分寸，清楚什么该说什么不该说。有时未免给人一种呆板、不通人情的感觉。

说话含蓄的人

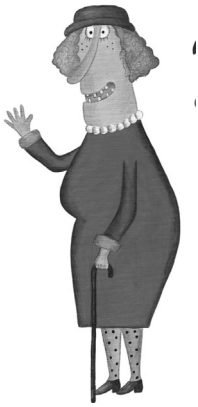
这类人一般感情细腻，敏感而多思。他们很在乎别人对自

己的看法，说话做事谨小慎微，极有分寸。有时未免给人一种不真诚、不坦率的感觉。他们敏感多疑，又不懂得宣泄，往往使自己陷入烦恼中。



说话诙谐幽默的人

这类人一般都乐观开朗，聪敏过人。他们说话诙谐幽默，充满智慧，又很能活跃气氛，一般会是人群中的焦点。



说话滔滔不绝的人

这类人一般都善于言辞，能说会道，一说起话来就滔滔不绝，根本停不下来。这类人一般分两种：一种是博学型，他们博学多才，知识面广，一旦遇到感兴趣的话题就会说个不停；另一种就是口若悬河型，他们善于言谈，常常把时尚词挂在嘴边，刚开始会给人有文化、懂道理的印象。这类人看似能说会道，深入观察就会发现这类人说话缺乏深度和底蕴。



说话没有主见的人

这类人一般生活经验丰富，懂得如何明哲保身，不轻易发表自己的意见，习惯人云亦云，没有主见。他们没有进取心，不喜欢改变，一般不会有太大的成就。

说话标新立异的人

这类人和说话没有主见的人正好相反，思想独立，喜欢挑

战，进取心强。他们敢于挑战传统和权威，做事敢想敢做，喜欢思考，往往会想到一些奇特的妙招。但他们有时做事未免不够冷静，有失偏颇，导致不被常人所理解，往往使自己陷入孤立无援的境地。

说话不懂装懂的人

这类人一般都看重自己的脸面，在乎别人对自己的看法。他们为了自己的自尊心，害怕遭到别人的嘲笑就不懂装懂。如果对方也不懂的话，也许就会相信他的话，如果正好碰上懂行的人，往往会遭到对方的耻笑。



谈论别人隐私的人

这类人喜欢聚到一起谈论别人的隐私，并把隐私作为笑料。喜欢谈论别人隐私的人一般不是有敌意，就是嫉妒心在作怪，再就是出于自卑或羡慕的心理。所以你要小心这类人在你的

背后拿你的隐私当作笑料。



♥话题的选择有讲究

在生活中，任何一件事都可以成为我们谈论的话题。如果你留心观察说话者的话题，你一定会获得一些有用的东西。每一个谈话者的话题都会在无意中暴露他内心的秘密。我们可以通过说话者谈论的主题了解他的内心。



谈论国家大事的人

这类人一般比较关注时政，视野和目光也比较广阔。他们

做事比较大气和具有长远的规划，活动的圈子也相对较广。

谈论自己的人

这类人一般性格外向，具有自我意识，喜欢展现自我，很喜欢引起别人的关注。在工作中，他们敢于表达自己的想法，因此常常会受到领导的青睐。

谈论家庭琐事的人

这类人一般很顾家，懂得享受生活，注重生活品质，很容易让人亲近。他们重视家庭，会把家庭生活和家庭关系处理得很好。

讨论他人隐私的人

这类人喜欢谈论熟人的隐私，并以此作为生活的调剂品。这种人喜欢支配他人，但又缺乏领导力，通常用谈论他人隐私的方式来获取关注。他们的内心通常会很空虚，一般没有什么真正的朋友。

谈论八卦的人

这类人一般都比较虚荣，希望引起他人的注意，是一群唯

恐天下不乱的人。一旦造成麻烦，他们就会逃之夭夭，可谓是十足的小人。

谈论金钱的人

这类人一般会是金钱的推崇者，他们的生活空虚而乏味，没有远大的理想，唯一的目的就是拥有更多的财富。他们一旦没有钱，就会惶恐不安。他们多疑而敏感，缺乏安全感，害怕身边的人贪图自己的钱财，导致不喜欢与亲人和朋友太过亲近。他们的生活极其乏味，不懂得如何享受生活，只是一味地挣钱，虽然拥有财富却不知如何享受财富带来的快乐，这类人其实就是金钱的奴隶。

谈论未来的人

这类人都热爱生活，对未来充满了憧憬和幻想。如果他们能够把自己的想法付诸实践，脚踏实地地去实施，一定会有一番成就。

当然，言由心生，你可以从谈话者的话题中推测他的性格和兴趣。在和他谈话时，可以首先选择谈论对方感兴趣的话题，再逐步向有利于自己的方向引导，如果你能够做到这一点，成功就会在不远处向你招手。

♥ 说话时的小动作，一眼看穿你的想法

在交流中，我们都会习惯性地做一些小动作，为的是加强语气或强调内容。如果你想要说服对方，你就要注意这些小动作，从而判断出对方的心理，以此调整谈话策略，提高谈话效果。

小动作让你看透一个人：

摸耳垂

在交谈中，一个人往往会在想要打断对方说话时出现这种动作，这表明他想要表达自己的想法。这种行为来源于学生时代，那时有举手回答问题的习惯，当人想要发言又犹豫不决时，手一般会在举到一半时改为摸一下耳垂，长此以往就形成了摸耳垂的习惯。同时，摸耳垂还体现了神经质的特性，希特勒就有这种习惯。

玩饰品

这类人一般都比较内向，感情不易外露。他们的感情一般都很细腻，观察细微，做事认真负责，踏实肯干。他们喜欢干净整洁的环境，往往会把一切收拾得井井有条。

抖腿

在谈话中，抖腿是一种极其不礼貌的行为，这类人一般都比较自我，不太在乎他人的感受，有时显得神经质，但他们贵在有见解。

打手势

这类人在说话时常常伴随着摆弄手指头、拍打手部、揉搓手部等小动作。这种人一般都比较外向，有自信。他们比较有实力，有良好的素质，待人热情诚恳。这类人做事果决，有事业心，他们一般会小有成就。



不停盯着对方

这类人具有很强的支配欲，喜欢自我表现。他们比较自我，

不太顾及他人感受，喜欢无拘无束的生活。他们一般都足智多谋，可以解决别人办不到的事情。他们不轻易做决定，一旦决定，将会义无反顾地去完成它。

咬指甲或手指

这类人一般都比较暴躁，缺乏耐心，很容易就紧张慌乱。他们一般都没有生活经验，做事缺乏思考。

低头

这类人比较谨慎，不喜欢张扬和表现自我。他们做事认真细致，有责任心，但不懂如何变通，显得很固执，不喜欢接受别人的建议。

不停点头或摇头

不停点头的人常常给人一种看似很清楚其实比较武断的感觉。他们常常轻易地就做出承诺，一旦无法做到就会给人留下不好的印象；不停摇头的人一般都自以为是，觉得自己很了不起。他们常常批评别人，要想获得他们的认同是很难的。

摸头发

这类人一般都富有挑战精神，嫉恶如仇。他们在做事前一般会深思熟虑，一旦决定将很快付出行动。

♥注意音量、语调的变化，暗藏玄机

声音也是一种力量，力量的强弱又和说话者当时的心理活动密不可分。音量的大小、轻重、缓急等都有所不同，我们可以通过音量的辨认来判断一个人的性格。

说话大声的人

这类人一般都比较外向，待人真诚而热情。他们为人正直、做事光明磊落，对工作认真负责，特别适合做管理者。但他们有时说话未免心直口快，不婉转含蓄，想到什么就说什么，很容易伤到别人自尊心而不自知。

说话小声的人

这类人与说话大声的那类人正好相反，一般都比较内向，城府很深，为人阴险狡诈，常常会因为一些小事与他们争吵。他们很有心计，精于算计，为达目的常常会不择手段，往往会遭到别人的唾弃。在事业上，他们不会有太大的成就。

高声尖叫的人

这类人一般都爱慕虚荣，很希望成为别人的焦点，十分在乎别人对自己的看法。当他们情绪激动时，常常会高声尖叫。这类人很在乎自己的颜面，做事不够诚实，心机比较重，喜欢谋划，但最终的结果往往会事与愿违。

我们可以根据一个人的语调来判断这个人的性格。在与人交谈时，有的人语调变化不大，往往使人无法推测其真实想法，而有的人语调就很丰富，很容易让人看出他的内心活动。



了解一个人的语调，才有可能了解这个人：

语调平稳的人

这类人一般比较正直、老实，做事循规蹈矩，按部就班。他们稳重，不喜欢张扬，很值得信任，但有时会给人呆板的感觉。

语调抑扬顿挫的人

说话时语调流畅，抑扬顿挫分明的人，一般都具有艺术细胞，喜欢浪漫和幻想，但不注重实际情况，是典型的理想主义者。

语调变换频繁的人

这类人的情绪大都不太稳定，做事没有责任心，习惯以自我为中心。

语调因人而异的人

这类人一般都八面玲珑，会根据说话的对象改变自己的语调。他们在与下属谈话时，不免严厉、刻薄，一旦面对领导是就一副低声下气的样子。从心理学上看，这种人一般都比较自卑，缺乏安全感，常常依靠在下属面前耍威风的方法来满足自己的虚荣心。

在谈话过程中，如果一个人突然将语调压低、提高或停顿，这时你就要仔细听了，因为接下来就是重要的话语了。

不同着装能说话——着装微心理

♥从服装的颜色看心理

视觉是人的第一感觉，而影响视觉的最大因素就是色彩。色彩冲击着人的感官，刺激着人的神经，进而对情绪产生影响。颜色本身是没有灵魂的，仅仅是一种物理概念，但颜色却有一种无可名状的魔力，那就是——人看到不同的颜色内心会出现不同的情感。

颜色可以调剂我们的心理温度

每个人都有偏爱的颜色，如果想要了解偏爱这种颜色的人的心理，最简单的办法就是看他衣服的颜色。

红色

喜欢红色的人就像火焰一样，热情奔放。他们做事充满热情，敢想敢做。这种人性格火热，喜欢结交朋友，在事业上

也能有不小的成就。但有时未免缺少理性，喜欢感情用事，常常给自己惹麻烦。此外，这种人也很懂浪漫。

白色

喜欢白色的人常常给人一种干净、高贵的感觉。他们的品位一般是简约但不简单，又十分注重生活品质，这种人做事积极认真，十分优秀。女性穿白色的衣服显得整个人清新又纯洁，男性则是干净和利索。

蓝色

喜欢蓝色的人往往给人一种灵动、知性的感觉。他们的性格一般比较坚定、自尊心强，但说话啰嗦，不善于表达自己。

黑色

喜欢黑色的人给人的感觉是沉稳、大气、低调。他们性格坚强，思想独立，做事比较理智，不轻易表现自己。他们走到哪里都会给人一种无形的压迫感。

紫色

喜欢紫色的人一般都比较浪漫而神秘。他们很有艺术家的

气质，喜欢低调的奢华。这类人虽然感情丰富但比较内敛，不会轻易展示自我。

黄色

喜欢黄色的人一般都比较友善、睿智。他们的内心充满着自信和期望，喜欢浪漫，但容易情绪不稳定，很容易冲动。

绿色

选择绿色的人一般都崇尚自由，活力四射，心胸宽大。他们的内心充满着希望，性格沉稳大气，往往给人一种清新舒服的感觉。

灰色

喜欢灰色的人一般比较稳重，喜欢为他人着想。他们比较理性，做事干练有能力，但不善于表达自己，不喜欢张扬。

橙色

喜欢橙色的人一般都很亲切、友好、浪漫。他们喜欢帮助别人，让人感觉很温暖。他们做事积极主动，勇于挑战。

认识了不同颜色代表的不同性格后，你可以观察一下身边的人，了解一下他们的喜好，清楚他们的性格特点，有助于你更好地与人相处。

♥戴帽子的意义

在追求潮流的今天，人们戴帽子不仅仅是为了御寒，更多的是为了追究时尚和个性。如今，戴帽子的人越来越多，帽子的款式也纷繁复杂，没有人会戴一顶自己不喜欢的帽子。这样一来帽子的选择就涉及到了个人喜好，也就为我们了解一个人的内心提供了很好的依据。

欲盖弥彰的帽子：

戴鸭舌帽的人

这类人一般都比较沉稳、老实。他们为人处世相对客观，不喜浮夸，有大局观。他们大都热爱生活，年轻人带鸭舌帽就显得比较有朝气，老人戴就显得比较本分、诚实。

戴礼帽的人

这类人都有点清高、自命不凡。他们自认为自己很稳重、有风度。此外，他们还比较注重传统，不喜欢一切违背传统

的人和事。他们还喜欢挑剔，自命不凡，认为自己很优秀，能够担任重要职位。

戴圆顶毡帽的人

这类人一般都踏实肯干，性格执著。他们凡事喜欢随波逐流，即使有想法也不会表露出来，常常以老好人的形象出现。在金钱方面，崇尚君子爱财取之有道，不喜欢不劳而获。

戴彩色帽子的人

这类人大都对色彩比较敏感，对搭配有自己独到的见解，清楚不同的帽子应该搭配怎样的衣服才合适。他们追求时尚与个性，喜欢与众不同，也喜欢尝试新鲜事物，很容易成为人们的焦点，有时甚至还会引领时尚。他们懂得如何享受生活，注重品位。他们精力旺盛，充满活力，最怕的恐怕就是寂寞了。他们非常喜欢热闹，所以经常邀请自己的朋友一起玩乐。

戴帽子戴得很正的人

这类人一般有两种：一种是按部就班、踏实肯干的人，他们做事认真负责，不懂变通，未免略显顽固；另一种是有原则的人，他们做事干练，不苟言笑，容易给人不易亲近的感觉。

歪着戴帽子的人

这类人一般比较洒脱，喜欢随性而为，常常给人一种轻浮的感觉。实际上，了解他们的人都明白，他们只是喜欢自由罢了。此外，他们一般都没有心计，说话也很幽默，和他们在一起你会感到很轻松、很自在。



常常更换帽子的人

这类人一般对时尚比较敏感，注重搭配，同时也比较挑剔。打开他们的衣帽间，你会看到种类繁多的帽子和鞋子，他们和上一类人一样，很会搭配。这类人也爱热闹，喜欢和朋友一起出席公共场合。

♥小小手表，大大含义

1806年，从第一块腕表问世以来，手表的款式和功能都有了重大革新。要清楚每个人都是根据自己的意愿来选择手表的，所以我们可以通过观察其所佩戴的手表来观察这个人的心理。

手表透露出人的个性：

不佩戴手表的人

这类人一般不喜欢被束缚，性格比较独立，讨厌被别人支配。他们比较随性，只喜欢做自己想做的事。这种人适应性比较强，思维敏捷，能够很快地调整自我，并热衷与人交往。

戴私人订制的手表

这类人一般都喜欢与众不同，通过这种方式来获得别人的关注。他们非常在乎别人对自己的看法，有时不惜改变自己来迎合别人。

戴装饰性手表的人

这类人一般都比较时尚，希望得到他人的关注。他们戴手

表并不是为了看时间，而是为了美观。

戴古旧手表的人

这类人一般都思维缜密，有远见和眼光。他们更注重的是长远利益，不会被眼前的利益所迷惑。这类人也比较成熟，遇事理智，同时又有耐力和宽容心，能够和家人朋友一起共患难，是一群值得信赖的人。在事业上，这类人一般都会有所作为。

戴怀表的人

这类人知道如何才能把握时间，他们的一天会很忙碌，但他们知道如何放松和愉悦自己，这类人不会轻易地被时间所奴役。他们的适应性也比较强，能够很快地调整自我。他们也很怀旧，喜欢古旧的东西，同时独具艺术气质，为人比较浪漫，善于制造惊喜。这种人比较重情义，对人也有耐性，身边的人都会被他们所吸引。

戴闹钟型手表的人

这类人一般都很有责任心，对自己相当的严格，可以说一刻也不放松。他们凡事都喜欢计划周全，并按照计划严格执行。



戴上发条手表的人

这类人一般都比较独立，喜欢自己动手做事情。他们不喜欢没有挑战性的事情，很享受战胜挑战的快感。但是，他们不喜欢得到别人过多的关注和疼爱。

戴按键电子表的人

这类人都喜欢标新立异，思想非常独立。他们不喜欢别人对自己指手画脚，同时又善于隐藏自己的真实想法。在别人看来，他们具有神秘感，当然他们自己也很享受这种神秘感，喜欢别人对自己的猜测。

戴没有数字的手表

这类人通常会很聪明和有智慧，善于表达自己。他们崇尚

抽象化的理念，不喜欢把事情说得很透彻。这类人喜欢玩智力游戏，倾向于对一个人智力和能力的锻炼和考察，在他们看来凡事说得太清楚也就太没意义了。

♥手提包中藏着的秘密

如今，手提包已经成为我们生活中的必需品。无论你走到哪里，是不是都会拎上你的手提包，手提包可谓是与你形影不离。不同性格的人喜欢的手提包也就不同，因此，通过观察与人如影随形的手提包，我们可以推测出这个人的性格特征。



手提包是拎在手里的心情：

不提手提包的人

这类人一般分两种情况：一种是比较懒散的人，他们追求

简单的生活，觉得拿着包会很麻烦，所以干脆不拿；另一种就是比较独立的人，他们不喜欢束缚，觉得包是一种负担。这两种人无一不把手提包当成一种累赘，这类人比较缺乏责任心，他们不愿对任何人或事负责。

提休闲提包的人

这类人比较随性，乐观。他们很会享受生活，不会对自己太苛刻。一般情况下，他们的工作环境都比较自由和惬意，再加上他们自身的进取心，使他们能够更好地工作和生活，这类人生活得既轻松又自在。

提公文包的人

这类人一般都比较谨慎，对人对己都相当严格。在正式场合，由于工作需要很多人会带这种包。一个常用公文包的人在职场中一般会是管理人员，如果是女性的话那她一定是一个女强人。

提超大手提包的人

这类人一般都比较散漫，缺乏责任心。他们喜欢自由、随性的生活，很容易和人相处。和他们在一起你会感到很舒服，但他们较随性，不会花心思去维护某种关系。

提精致小包的人

这类人一般都是年轻、时尚的女性。她们知性，讲究品位，积极乐观，对未来充满憧憬。

提方形手提包的人

这种类型的手提包一般都做工精细，但装的东西不是很多。选择这种包的人一般都比较缺乏生活经验，心思单纯。



提民族风手提包的人

这类人一般都比较有个性，是典型的个人主义者。他们比较自我，穿着打扮喜欢与众不同。这类人太强调自己的个性，导致她们的朋友圈较小。

提有肩带的手提包

这类人比较独立，思想相对保守和传统。他们需要自己的空间，虽然不必很大。这类人的交际圈有限，朋友不是特别多。

提中性手提包的人

这类人在为人处世上一般喜欢保持中立，相对散漫。他们不喜欢张扬，别人的关注常常使他们感到不自在。

此外，手提包内部收拾得很干净利落的人一般很值得信赖。他们往往很有进取心和责任心，但有时为人处世太有原则，往往给人一种顽固和呆板的感觉。手提包内乱七八糟的人的生活和工作一般也会毫无章法、杂乱无章，他们也常常深受其害。他们做事比较随性，缺乏好胜心，但贵在热情友好，所以很有朋友缘。

♥不同的鞋子，不同的人

提到鞋子，你可以观察一下身边的人，很快你会发现每个人的鞋子都不一样，而性格相似的人往往在鞋子选择上有相似的看法。并非人们所认为的那样，鞋子的作用仅限于保护你的脚，不同性格的人喜欢的鞋子也会不同。我们在观赏一个人鞋子的同时还能推测出这个人的性格特征。



鞋子也会传递心声：

喜欢运动鞋的人

这类人一般比较随性，性情温和亲切。他们充满活力，积极乐观，崇尚自然，乐于交友。他们没有什么心计，和这样的人在一起会觉得很放松，但这类人一般都缺乏自律性。

喜欢高跟鞋的人

这类人具有很强的表现欲，天性爱美，期望得到别人尤其是异性的青睐。鞋跟越细越高说明她们的表现欲也就越强。她们是一群为了美丽，宁愿受罪的一类人。



喜欢拖鞋的人

这类人为人处世都比较随性，天生爱自由，比较在乎自己的感受，同时也会享受生活，和这样的人在一起一定会很愉快。

喜欢户外登山鞋的人

这类人很有危机感，会时时刻刻保持警惕。他们热爱工作，会花费大量的时间和精力在工作上，再加上敢想敢做的个性，一般都很有成就。

喜欢靴子的人

这类人喜欢掩饰自我，不喜欢得到别人太多的关注，同时又缺乏自信。

喜欢同类鞋子的人

这类人都会比较严谨和独立，对自己相当了解。他们在乎自己的感觉，不太在意他人的想法，自己想做什么就做什么。这类人对工作认真负责，一旦确定目标，就会全力以赴去争取胜利。他们对待感情比较忠诚和专一，是值得信赖的一群人。

喜欢没有鞋带的鞋子

这类人一般比较安分守己，不喜欢张扬，为人处世也比较传统。

喜欢时尚鞋子的人

这类人喜欢新鲜事物并敢于尝试，喜欢幻想。他们喜欢自我表现，希望得到关注，有虚荣心。他们做事缺乏思考，常常顾此失彼。

露脚趾的鞋子

这类人性格外向，思想前卫，充满活力。他们天性喜欢自由，不喜欢拘束，乐于结交朋友，做事比较洒脱，拿得起放得下。

PART 3

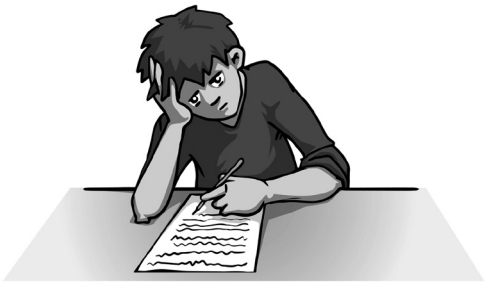
情绪心理学：让你掌控情绪的天空，使它不再阴晴不定

抓住沉默的杀手——抑郁

♥树立向上的勇气，打垮抑郁阴霾

抑郁是一种危害极大的情绪。人们往往认为抑郁仅仅是情绪上的低落，当然这也是抑郁的一种表现，然而抑郁的核心症状却是“缺少快乐”，意思就是失去享受快乐的能力。

抑郁使我们感受不到生活的快乐，感受到的只有空虚、乏味、和寂寞。然而，我们失去的不仅是享受快乐的能力，还有与日俱增的不快乐感，这样一来我们就变得暴躁。一般情况下，我们会将不满和愤怒藏起来压在心底，久而久之将会变得非常巨大。一旦爆发就会特别强烈，有时甚至会对自己的至亲出手。等我们冷静下来后，又会后悔不已，最后只能更加抑郁。



抑郁会使我们变得更加脆弱。一旦抑郁，我们的内心也会变得脆弱异常，过去很容易解决的事情，如今也变得棘手，你就会莫名地产生焦虑和恐惧心理。此外，自卑、嫉妒、悲观、自责等负面情绪也和抑郁有关系。抑郁不仅对我们的身心健康造成损害，还严重影响了我们的工作和生活。那么，我们究竟要如何战胜抑郁呢？

唯一的方法就是要勇敢地和抑郁做抗争。

战胜抑郁，其实就是一场与自身负面心理对抗的战争，这时最需要的就是勇气。一定要树立向上的勇气，才能打垮抑郁。俗话说得好：人生不如意事十之八九。当你遇到烦心事时，一定要勇敢地面对它，要对自己有信心，相信一切困难都会成为过去，而不是一味地逃避，让自己变得更加抑郁。

有抑郁情绪的人往往都不敢面对现实，不喜欢也不善于与人接触，常常沉默寡言、忧心忡忡，这样下去，只能导致抑郁加重。想要克服抑郁，一定要相信自己，并勇敢地走出去，多接触身边的亲朋好友，积极参加社交活动。即使一开始很不适应，但只要坚持下去，你的负面情绪就会慢慢地消逝，你也就会快乐起来。

♥瞬间的自我救赎，想明白了就好

抑郁时，人的情绪就会变得低落，也就丧失了体验快乐的能力。以前能让我们高兴起来的事情，如今却显得那样的无聊和乏味。你越期望自己快乐起来，你就越关注自己的情绪，

结果只能越陷越深，无法自拔。当一次又一次的努力换来的仅仅是失败时，抗争的动力也会慢慢减少。也许逃避会使我们感觉好一点，但你越逃避就越感到恐惧，就越自我封闭，也就越抑郁。

在无助中，人们往往寄希望于药物，希望药物可以使他们摆脱抑郁，但效果却不甚理想。当然，药物可以缓解抑郁症状，但内心的失落、自卑和悲伤却依然存在，也就不能从根本上治疗抑郁。所以，抑郁，需要自我救赎。

对抑郁的过度关注反而不利于消除抑郁，不要逼着自己去体验快乐。我们可以问问自己：我为什么不高兴？最初我们可能得不到任何答案，但这也反映出我们对自己缺乏相应的了解。我们要学会认识自己，学会聆听内心的声音，抑郁的原因就显而易见。例如，如果你过分在乎别人对你的看法，希望得到别人的认可，那当无法得到别人认可时，你就会变得不高兴。对情绪的分析，可以让我们发现内心最真实的需求。你要明白：情绪只是需求是否得到满足的表现。

人的情绪也会在一定程度上影响一个人的思考方式。在一个人情绪不好时，他就很容易把别人原本没有恶意的玩笑当成是对自己的否定，会自动忽视其他可能。抑郁时，人的思维也会变得不理智，而这种不理智只会让他变得更加抑郁。所以，要想改善一个人的情绪就要改变他的思维方式。如果一个人认为自己是一个失败者、一个可怜虫，在这种自我否定的状态下，他的心情一定不会太好。



所以，抑郁是由心而生的，产生的根本原因就是放不下、想不开。生活中总有各种各样的不如意，如果改变不了现实，那就试着改变自己的心，试着放下一切烦恼。认清自己的内心，明白什么才是自己真正的需求。为人处世要豁达，要学会放下，抑郁情绪也会慢慢地减退。

♥不要听之任之，我们需要行动

心情抑郁时，我们的情绪就会变得低落，也就很容易悲观，遇事也就不能进行理智地思考，也就会做出一些糟糕的事情，结果只能变得越来越抑郁。所以，当你发现自己的情绪越来越低落，越来越悲观时，你一定不要听之任之，你应该采取措施来缓解自己的不良情绪。

树立积极乐观的心态

人生在世谁都有这样那样的不如意，这时我们就需要用积极的心态去看待这些不如意，例如同样是半杯水，悲观者认为只有一半，而乐观者则认为还有一半。当遇到困难时，你应该坦然处之，要多往好的一面想，先冷静下来再想办法解决。

培养自信心

信心是逐步地培养起来的，就像我们小时候在磕磕绊绊中学走路一样，我们不是有了信心才去走路，这种信心是在不断的失败中逐步培养起来的，是失败告诉我们究竟该如何做，所以敢于失败我们才有前进的信心。一定要正视失败，允许出现失败，在失败中寻找方法。不要畏惧失败，从现在开始行动吧，信心需要在行动中不断培养，而不是在等待中。

参加锻炼

研究证明，当一个人抑郁时，他就会变得懒惰、邋遢和行动迟缓，如不加以重视，不仅损害我们的身体健康，还会加重抑郁情绪。锻炼可以充分活化人体细胞，使身体放松下来。身体一放松，我们的心理也会慢慢地放松，不良情绪就会得到缓解。比如慢跑、游泳、健身都是很好的选择。



减少独处，广交良友

抑郁时，人往往喜欢把自己关在家里，不喜欢和家人朋友接触，结果也只能越来越抑郁。要减少独处，尽量和自己的家人在一起，你们可以聊聊天，讲一些有趣的故事。不要一直纠结于某个想法或念头，当自己想不通时，就要停下来走出去和自己的朋友多接触接触，告诉他们你的想法，听一下他们的建议，慢慢地你就会想明白很多事情。

当抑郁变得严重，你自己没法控制自己的时候，你可以到医院就诊或寻求专业人士的帮助。

总之，面对抑郁，一定不要听之任之，要行动起来，再加上坚韧和永不放弃的精神，你一定会战胜它。

扑灭燃烧自己的危险之火——愤怒

♥愤怒没好处，只能自取其辱

愤怒，指的是人对客观事物不悦而出现的一种行为。美国心理学家在《你的误区》一书中提到：愤怒是人在希望落空时做出的一种惰性反应。研究表明：一般情况下，愤怒的持续时间是 1 分钟到 2 天，平均为 15 分钟。愤怒的表现形式因性格不同而不同：外向的人一般都不容易控制自己的情绪，常常直接表现出来，他们往往会大发雷霆、大肆咆哮、乱砸物品、情节严重者还会打人、伤人。内向的人一般都不会将愤怒强烈地表现出来。前者注重发泄，火气来得快消得也快，后者则来得慢消得也慢。

众所周知，愤怒是一种消极情绪，具有破坏性。如果世界像我们想象得那样完美，那么，也就不存在愤怒了，但生活中有太多得不如意，因此就产生了愤怒。人生在世，谁都有愤怒的时候，一旦发泄出来很可能会伤害到别人，导致不能和他人友好地交往。你不要以为愤怒的危害仅仅如此，其实愤怒最可怕的就是会危害到自身。人在愤怒时往往会焦躁不安，甚至情绪失控，也就没有精力去做事，更糟糕的是会因愤怒而

失眠、甚至抑郁，有时还会诱发高血压、胃溃疡、痉挛等疾病，这都极大地损害了我们的健康。

放纵愤怒情绪是十分危险的。人在愤怒时很容易失去判断力，一旦情绪失控将会无法控制自己的言行，可能一不留神说出伤害别人的话或做出伤害他人的行为，冷静下来后就会后悔不已，心理承受力差的人也许会变得自暴自弃，从而造成不可挽回的伤害。



所以，不要把决定权交给愤怒，不让愤怒对自己发号施令，则是聪明人的选择，特别是在进行重要谈判时，愤怒不仅缺乏说服力，还很有可能适得其反，即使是为了自己的利益而愤怒从而产生攻击他人的行为也是不可取的。当你对某一件事情不满时，忍耐才是上策。因愤怒而心烦意乱时，最好不要做任何事，先让自己冷静下来，再来想办法解决，这样才是最好的解决问题的方式。

此时，尽力忍耐才是上策。心烦意乱的时候，不要去做任何事，让这样的状态自行过去。等心情平静下来，再来思考

怎样做才更好，一定可以找到更好的方法。你可以阐述自己立场的正当性，但是把自己的压力控制在最小的程度、让工作顺利进行下去才是当务之急。即便要反驳别人，也要等自己冷静下来之后，面带微笑地询问对方：“可以请您告诉我怎样做更好吗？”之后再采取行动吧。而接下来的发展，可能会出现你意想不到的转机。

♥ 如果你是聪明人，请压抑怒火

古语有云：怒从心头起，恨从胆边生。这表明发怒是在心理正常时不会出现的状况，是和你的实际意愿相违背的一种心理表现。人只要愤怒就会耗损精力，每一个人几乎都有所体验：如果怒不可抑，就会与人发生争吵，无论输赢都会把自己搞得疲惫不堪。如果尽力忍住，即使没有发生争吵也会从心底里生出一种不可名状的疲惫感。过度的愤怒会使人陷入疯狂，从而因失去自制力而做出一些不理智的行为，等冷静下来往往后悔不已，所以愤怒是十分可怕的。



从心理学上说，发怒往往会破坏人与人之间的沟通，使人们的关系变得不和谐，严重的话还可能影响一个人的前途。从病理学上说，发怒还容易诱发高血压、胃溃疡、痉挛等疾病。

与愤怒情绪相反的是喜悦，一种积极的情绪。喜悦作为一种正能量，使我们感受到爱和包容，创造出很多美好的事情。在我们生活中的各个领域，比如家庭、工作、学习、娱乐等方面，发挥着重要的作用。喜悦帮助我们克服生活中的种种困难和烦恼，给我们不断向前的勇气和信心。但是愤怒，与喜悦对立的情绪，会毁灭掉喜悦创造出的所有美好的东西。发怒很可能会使你的所有努力和付出在一瞬间付之东流。所以一定要尽力克制自己的怒火。

历史上许多有名望的人都清楚发怒的危害并能很好地控制住自己的怒火，例如我们敬爱的周恩来总理、儒家学派创始人孔子、虎门销烟的名臣林则徐等。这里我们要说的就是林则徐制怒的故事。

如果你到访过林则徐的书房，你就会看到一幅条幅，上书“制怒”两个字，林则徐常用“制怒”来告诫自己。在琦善向英商屈膝求和，英商嚣张跋扈之时，林则徐自然是怒火冲天，但他一看到这个条幅，想起和谈的事情，就用自己的意志抑制住了愤怒。试想一下，在英商嚣张跋扈之时，每一位爱国的中国人都应该是愤怒的，林则徐这位名臣则更甚，可谓是怒火中烧，但是林则徐是有智慧的人，他清楚当时凡事都要以和谈为重，所以才努力控制住自己的情绪，才不至于影响和谈。

当然，愤怒是一种再正常不过的情绪，但如果放纵自己的

情绪，最终受害的只会是你自己。所以，愤怒适可而止，是必要的。

♥不要暗气暗憋，疏通才是王道

发怒的危害极大，往往会破坏原本和谐的人际关系，使人们的关系变得紧张，还容易诱发高血压、胃溃疡、痉挛等疾病。这时，你可能会想：既然发怒的危害如此巨大，那我就把怒火憋在心里好了。其实不然，把火气憋在心里从表面上看的确没有出现什么大的危害，但实际上却极大地损害了我们的健康，只是不像发怒的危害那样明显而已。从病理学上说，生闷气、敢怒而不敢言、憋闷气在怀等都会使怒火郁结在心，也就很容易诱发癫痫、哮喘、慢性胃病等疾病。所以，愤怒时，不要暗气暗憋，要懂得如何疏通，因为疏通才是王道。这里有一些疏导的方法，可供参考：

理智地控制自己的情绪

人生在世，不免要遇到一些不如意的事情，你也会常常因为这些不如意而心生不悦。这时，你一定要有理智，千万不要轻易地让这些不如意扰乱你的心绪，影响你的情绪。你要学会控制情绪，不要被不满冲昏头脑，不意气用事，以免做出错误的判断。俗话说得好：小不忍则乱大谋，如果你一时控制不住地发怒，就很容易使自己受伤害。

转换宣泄愤怒的方式

面对生活的不如意，如果你选择以愤怒对待，那你只能得到愤怒。这时，你最好改变一下所处的环境，可以到商场购物、去健身房健身、到影院看电影、和知己好友聊天等方法来分散自己的注意力，缓解你的愤怒。特别是和知己在一起聊天，倾诉自己的情感，在他们的安慰和鼓舞下，你的愤怒会逐渐化解。



对家庭琐事，你要难得糊涂

家庭里的一些琐事往往使人愤怒，这时你最好不要动怒，因为清官也难断家务事。当你在家里遇到让你不满的事情时，即使你有诸多不满，你也不要轻易动怒，可以试着提高音量或板起脸，不要让愤怒伤害你最亲近的人。

愤怒时，你最好在心里估计一下发怒的后果，想一下自己的切实利益，要用豁达的心态对待生活中的不如意。要知道“退一步海阔天空”，合理的让步对谁都有好处。

♥树立优秀的习惯，克制自己的愤怒

和其他情感一样，愤怒是对客观事物的自然反应。当你遇到让你不满的事情时，你的大脑就会告诉你该如何做，之后便会做出你最擅长的愤怒反应，认为通过愤怒就可以解决问题。愤怒是人的本性，只要得到你的认可，你自己就会找各种理由来解释你为什么愤怒而不是去消除它。

考虑到愤怒的危害，我们又不得不避免它，这时我们可以试着想想自己能否在不如意时通过新的思维方式来支配自己，选择更健康的情感来替换愤怒。在现实面前，个人的力量往往显得十分渺小，不满、失望都是正常的，但无论如何，都不应成为你愤怒的借口，我们完全可以通过改变我们的思维习惯来化解我们的不良情绪——愤怒。这里有一些建议，你可以参考一下：

辨别自己的愤怒

愤怒时，我们的身体往往会作出相应的反应，比如脸涨红、心跳加速或口干舌燥，又或者出现行为上的偏差，比如走路动作僵硬、遗忘物品等，这些都很有可能说明我们正在愤怒或者在克制愤怒。所以，我们首先要做的就是辨别自己是否在愤怒。只有发现它，才能消除它。



寻找原因

当我们发现我们有愤怒情绪后，我们需要冷静下来想一想愤怒的原因。其实，我们寻找的原因并非指的是具体的事情，而是事情中令我们愤怒的源头，是不是伤害了我们的尊严？还是我们只是想通过愤怒来表达自己的不满以求得到更多的关注又或者是损害我们的利益？

思考愤怒的后果

接着，我们就要想一想愤怒所产生的影响。一旦发怒，我们是不是会说出伤害别人的话或做出伤害别人的行为，毫无疑问，这都会使你和对方的关系变得不和谐，严重的话还可能影响一个人的感情和前途。

选择适当的方式

如果发怒会给你自身造成伤害，那就应该想办法缓解你的愤怒。其中，运动就是一种很好的方式，你可以把你的愤怒转移到运动或运动对手身上，一旦你的愤怒得到最直接的发泄，其消极影响就会消失。当然，转移愤怒的方法很多，只要是能够合理缓解愤怒的就是适合你的方法。

所以，只要方法运用得当，愤怒是可以被化解的。只要不伤害自己，也不伤害别人的方法都是值得一试的，愤怒并不意味着一定会导致攻击行为，只要得到宣泄，愤怒的情绪就会很快消失。

找到一条中间道路，别让自己走进死胡同——焦虑

♥拖延不是办法，你要行动起来

随着社会的发展，生活压力也越来越大，人们不可避免地遇到或面临这样那样的挑战和威胁，一旦超出承受或可控范围，很可能产生焦虑情绪。焦虑时，人们往往会出现心悸、气短、头疼等不适症状，还可能引起失眠、厌食甚至会影响到我们的日常生活。所以，只要发觉自己有焦虑的情绪，一定不要听之任之，拖延只会让你变得更加焦虑，你要采取相应的措施消除自己的焦虑。那么，我们如何做才能消除焦虑？

冥想

冥想是一种激励个体使用自己的想象力来表达自己意愿的方法。它是这样使用的：首先闭上你的双眼，去体会你感受到的焦虑感，并用某种符号来表示你的紧张和难受，再用另一种符号来表示轻松的感觉，最后让这两种符号相互对抗来消除你的焦虑。例如，你可以把紧张看成是一团火，而把轻松看成是水慢慢地把火浇灭，随之紧张带来的焦虑就可化解。

做感兴趣的事

人在遇到感兴趣的事时，往往会竭尽全力去完成它，并自动忽视一些东西。所以，当你感到焦虑时，你可以试着放下所有的东西，做你感兴趣的事情，例如你可以玩会儿游戏、看一场电影、逛街购物、逛公园等。在你做完这些事以后，你的焦虑往往就会消失不见了。



记录下所有事情

有时，你之所以会焦虑就是因为你的脑子里有太多的东西。要想放下，这里就有一个简单的做法：把你脑子里的想法、信息、安排、不满等都一条条地记录下来，这样一来你的记忆就会得到释放，你就会放松下来。为了方便你可以随身携带一个小的记事本或在手机里下载一些记录你想法的软件。

运动健身

研究表明，运动可以有效地减少造成焦虑的化学物质，这

样你就会觉得放松和愉快。当你焦虑时，你可以放下手上的工作，出去运动一下。你可以选择跑步、打球、游泳等方式，不仅有利于健康，还能宣泄自己的情绪，使你精力充沛地投入到工作中去。

其实，只要通过合理地调节，你的焦虑情绪是可以被消除的，有焦虑情绪的人可以试着找到属于自己的调节方法。人只要运动起来就不太会想其他的事情，不良情感在运动中也得到了宣泄，你的心情自然就会变好。

♥ 别苛求完美，“差不多”就行了

有焦虑情绪的人的性格特点中有一条就是苛求完美。完美主义者常常除了对外界事物要求完美外，还认为自己的内心一定是完美的，无可挑剔的。当然认为自己完美的，这本身没有错，反而是一种很好的自我肯定，可以增加自信心。对外界事物追求完美也是社会发展的动力。

那么，既然完美主义有诸多好处，那为什么还会出现完美主义者患上焦虑症的情况呢？原因其实也很简单，完美也是一把双刃剑，合理地追求完美有利于个人的发展前途，但一旦过度，就会变得偏执、自大、爱幻想，只能阻碍个人的发展。遗憾的是，焦虑情绪强烈的人往往都有过度完美的倾向，他们往往对自己的要求过高，甚至成为一种幻想，常常以为自己就是一个优秀的人，是一个完全没有缺点的完人。所以他们常常以天才、了不起的人物自居。

所以，他们对自己要求苛刻，不能容忍自己身上有任何的缺点，十分在乎自己在别人心里的形象，往往会因为自己表现得不够完美而懊恼。如果他们无论怎样努力都无法克服自己的所有缺点，但事实是，谁都无法克服自身的所有缺点。他们追求的是完美无缺，试想一下这世界上真的会有完美无缺的人吗？答案一定是否定的。所以他们常常陷入懊悔、自责、失望的情绪中，长此以往就会不喜欢社交，因为他们无法容忍自己在别人面前是不完美的。

如果再加上一些心理创伤、心理阴影、心理问题或者敏感、多疑等性格特点，就很有可能出现抑郁、焦虑、恐惧的情绪，甚至会患上精神疾病。



总之，要想消除抑郁、焦虑等不良情绪的影响，就应该不要太追求完美。要学会客观地看待某一事物和问题，这世界上本就不存在完美无缺的人或事，我们只能尽力接近完美，而不是完美。完美主义者不要以完美的标准来衡量自己，要正确对待自己的不足和缺点。要学会善待自己，接纳不完整的自己，只有这样你的内心才会平静，才可以消除忧虑。

不要让想象中的“恐怖大王”害了你——恐惧

♥重视心灵的警报，挖掘恐惧的秘密

心理学家经过研究发现，人和动物的差别之一就是人会对不存在的事物产生恐惧，对此研究员们也很疑惑。那么，恐惧感究竟从何而来？研究这个问题是十分有意义的，有助于我们更好地揭示心里的秘密。

英国神学家詹姆士·里德认为：“恐惧往往都是来自于我们对生活的世界缺乏了解，来自我们无法掌控这个世界。”心理治疗师诺伯托·利维博士也有相似的论断：“当一个人受到威胁时，如果没有足够的能力或缺少必备的条件，人就会产生忧虑、恐惧等感觉，比如很多人会对每小时三百公里的车速感到恐惧，但专业赛车手就不会。”

在生活中，我们感受到的恐惧变得越来越强烈，没有人能够躲避。19世纪英国诗人麦尔慈曾提出过一个问题：“宇宙对人类友好吗？”如今，这个问题依旧没有答案，仍然困扰着很多人，让人常常感到世事无常。由于与浩瀚的宇宙相比，人太渺小，那样微不足道，人自然就会对很多无法理解的事物产生恐惧。就算是科技如此发达的今天，还有很多人迷信，

还有人幼稚地认为“6”、“8”这些数字可以给他们带来好运。可见，面对深不可测的世界，人显得那样的脆弱和无助。



恐惧，是一种比害怕更深刻的情绪。当一个人的肉体遭受攻击时会害怕，而精神上的创伤则会造成恐惧，甚至绝望。那么，恐惧究竟是如何产生的呢？也可以说，人为什么会恐惧？一只鸡中午就要被宰了，早上它照样可以和往常一样进食，而人则会出现恐惧。原因也简单，就是人会考虑未来。如果未来没有希望、没有慰藉，人就会没有安全感，一旦失去安全感，人就觉得任何东西都有可能对他造成伤害。人是整个世界的主宰，没有更大的保护者，却又无法主宰自己的命运，没有慰藉，又缺少安全感，恐惧也就在所难免。

总之，恐惧是一种很常见的心理活动状态，是情绪的一种。恐惧的产生是由于对某一个事物或现象认知的不足或偏差而产生的无所适从的心理或生理的一种正常的反应。

♥学会系统脱敏法，将恐惧吃掉

系统脱敏疗法，又名交互抑制法，是美国学者沃尔帕提出和发展的一种心理疗法。这种方法就是采用引导求治者逐渐地展现出引起神经焦虑或恐惧的情景，使用放松心理的方式来抵抗这种焦虑或恐惧的情绪，从而起到消除焦虑或恐惧的作用。如果求治者能够承受某一个刺激所引发的焦虑或恐怖，那么经过如此反复的训练，该刺激将不再会使他感到焦虑或恐怖，这样也就达到了治疗目的，这就是系统脱敏疗法的治疗原理。

下面我们来看一看系统脱敏疗法的具体步骤：

系统脱敏疗法的根据和主攻方向是组建恐怖或焦虑的等级层次：

第一，了解让求治者感到恐怖或焦虑的所有事情，并记录下每一件事让他感到恐怖或焦虑的程度。

第二，把记录按等级程度由小到大进行排列。

进行放松训练

这一步往往需要6~10次训练，每次半小时，每天1到2次，其合格标准是全身肌肉可以迅速进入松弛状态。

进行系统脱敏训练

这一步又分为三个步骤进行：

第一，放松训练。

这一步往往需要进行 6~10 次训练，每次半小时，每天 1 到 2 次，其合格标准是全身肌肉可以迅速进入松弛状态。

第二，想象脱敏训练。

首先，在安静的环境中，施治者口头描述让求治者感到恐惧的场景，并要求求治者能够清楚地想象此场景。当求治者能够完成时便伸出一个手指头来表示，求治者需要保持这一场景 30 秒钟左右。求治者一旦进入角色，一般不允许出现回避和停止行为，一般需要忍受一小时左右，这样才有效果。如果确实无法忍受就会采用放松疗法进行对抗，直到到达最高级的恐惧事件的场景也不会出现恐惧反应或反应轻微为止。

第三，实地适应训练。

这一步是治疗的核心步骤，从最低级到最高级，逐级进行训练，使心理逐渐得到适应。一般需要重复几次，直到不良情绪反应彻底消除，方可进入下一等级。

总之，系统脱敏法就是按照由弱到强的顺序把能够引起恐惧的具体刺激排列起来，等恐惧者对此刺激逐渐适应，不再恐惧，再加强刺激强度，直到恐惧者的恐惧完全消失或反应轻微为止。

PART 4

大众心理学：把人分个类，看看不同人的不同心理

男性——
大男人心中的小想法

♥男人的胡子“会说话”

胡子无疑是男人标志性的特征，一个人拥有怎样的胡须，不仅与脸形有关，还和他的性格关系密切。一个谈吐不凡、举止文雅的男子绝不会有留虬髯一样的胡子，相反，那些性格豪迈、做事草率的男人也不会在胡子上花太多的心思，所以，胡子也能反应一个男人的内心。

会说话的胡子：

胡子多而浓密

从《黄帝内经》中，我们得知胡子多而浓密的人一般都气血旺、阳气充足。事实证明，这类人也的确热情奔放，精力旺盛。他们开朗热情，喜好交友，说话比较直接，常常给人一种大大咧咧的感觉。这类人没有什么心计，凡事不喜欢隐瞒，为人忠厚仁义，永远一副没心没肺的样子，遇到这样的朋友你要学会好好珍惜。他们做事积极，不会挑三拣四，一

旦有任务将会全力以赴，执行力强，这种人很受领导的喜欢。在爱情上，他们对伴侣忠诚专一，却略显木讷，不懂甜言蜜语，不会讨女孩子喜欢。



胡子少的人

这类人一般都很敏感，比较内敛，不轻易表露自己的情感。他们心思沉稳、细腻，擅长谋略，喜欢玩弄权术。这类人的心理活动都很复杂，又善于掩饰，经常让人猜不透其真实想法。在爱情上，他们很懂女性的心思，并愿意花心思讨女性的欢心，所以很受女性的欢迎。但是，他们对感情不够专一，喜新厌旧，他们既能哄女人笑，也最能让女人哭。

胡子卷曲而分明

这类人大都很聪明、开朗。他们心胸开阔，积极乐观，做事有远见，所以很受女性的青睐。他们有时会比较自大，也

不够体贴，但遇到他们的女性请务必珍惜他们。

胡子长的人

这类人往往热爱艺术，喜欢浪漫。他们对女性温柔体贴，可谓无微不至，又很会制造浪漫，所以很受女性喜欢。但他们对爱情不够专一，他们的爱情保鲜期一般很短。

胡子旺盛

这类男人一般都有野心，心思缜密，具有领导风范。只要他们肯耐下心工作，一定会有不小的成就。在爱情上，他们不够浪漫，也没有什么甜言蜜语，更不会对你嘘寒问暖，但一定会用自己的方式竭力地保护你。遇到这样的男子，请不要太束缚他们，不要为小事斤斤计较，只有这样才可以留住他们的心。

胡子蓬松散乱

这类人看似鲁莽，其实很懂得分寸。他们颇具领导才能，为人处世收放自如，有时脾气比较急躁。这类人只要做好准备，又能把握好时机，一定会成为政界的风云人物。

♥领带中的“男人故事”

如今，每个男人都会有一套甚至几套自己中意的西服，而与之相配的领带却让男人伤透了脑筋。领带看似简单，却有多种打法和色彩。领带是一个男人品位的象征，男人的处世原则和人品性情可以准确地通过领带的打法及颜色的搭配显示出来。

领带“出卖”了男人的本心：

不戴领带的人

这类人比较随性，不喜欢拘束，往往想做什么就做什么。他们喜欢自由，做事散漫，做事常常使人无法理解。但不可否认的是，他们也很有才华，能够解决别人解决不了的事情。他们对朋友也没有心机，很热情诚恳，值得信赖。

领带结小又紧

一般身材瘦小的人都喜欢把领结系得又小又紧，这会使他们看起来高大一些。如果不是这种情况，那就是他在暗示别人他们不好惹。这类人大都气量狭小，不能忍受半点轻视和怠慢。他们做事小心翼翼，喜欢疑神疑鬼，比较孤僻。他们为人比较自私，不会顾及他人，尤其看重钱财，不喜欢花钱甚至吝啬。他们几乎没有朋友，也没人愿意和他们交往，他们也喜欢一

个人的生活。

领带结大又松

这类人一般都风度翩翩，温文尔雅。他们天性爱自由，不喜欢束缚，喜欢广交朋友。他们感情丰富，开朗自信，懂得交往艺术，深受女子的欢心和喜爱。

领结大小合适

这类人往往给人一种神清气爽的感觉，他们比较注意自己的形象，在公共场合显得温文尔雅。他们做事勤勤恳恳，认真负责和有原则。



衬衫和领带的不同颜色搭配，也反应出一个人的心理活动。

白衬衫、蓝领带

这样搭配的人风度翩翩，做事比较周到。他们有极强的事业心，很关心自己的得失，有时显得急功近利。

白衬衫、红领带

这样搭配的人比较积极主动，热情奔放。红色代表热情和野心，白色就代表纯洁和祥和，两者搭配在一起令人耳目一新，让对方不仅感受到他们的热情还能感受到他们的祥和。

白衬衫、黑领带

这样搭配的男人一般都比较成熟稳重，他们拥有丰富的生活经验，懂得生活的真谛，善于明辨是非曲直，同时又具有强烈的正义感。

浅蓝衬衫、彩色领带

这样搭配的人往往热衷于名利，容易见异思迁。他们拥有浓厚的市井气息，喜欢追名逐利，对待感情不够专一。

黄衬衫、绿领带

这样搭配的男人往往富有活力和朝气，不喜欢拘束和拖沓。他们热爱事业，对未来充满信心，但有时做事容易冲动，缺乏自控力。

绿衬衫、黄领带

这样搭配的男人一般都踏实肯干，善于规划自己的人生并实施它。他们拥有艺术家的气质，与世无争，相信付出就会有回报。他们性格温顺，有亲和力，所以朋友众多。

♥男人为何讨厌购物

你只要在商场里逛一会儿，就会发现陪女性逛街的男人一般都会瘫坐在沙发或椅子上，任由购物袋堆积如山，看起来苦不堪言。而女性就正好相反，她们热衷于购物，无论买不买东西，她们都可以在商场里逛上一天。购物可以使女性的心情变得愉悦。

但对男人来讲，购物无疑就是一种折磨。英国心理学家大卫·路易斯博士经研究发现，男人在购物时的压力和警察面对暴徒时的压力是同一种。

那么，问题来了，男人为何讨厌购物？



其实，只要了解了男人的进化史，或者男人的脑部构造，这个问题也就迎刃而解了。最开始的时候，男人最大的职责就是狩猎。在狩猎中，男人的目光需要十分专注地盯着猎物，一旦确认目标就会迅速猎杀，他们的视野相对狭窄，甚至是直线的。

男人也没有选择猎物的经验，他们不会挑三拣四，只要发现猎物，就会采取行动，一旦到手就会火速回家。如今，男人也以这种方式来购物，当他们发现自己需要的物品时，就会干净利落地选择购买。他们的进化过程决定了他们不会仔细辨认物品。

男人购物很讲究效率，他们喜欢直来直去，讨厌拐弯抹角和磨磨唧唧，希望在最短的时间里买到自己需要的物品，如果转一圈后两手空空，男人就会觉得不可思议，就像只要出去狩猎，就要有所斩获，两手空空就是无能的表现。

男人之所以讨厌陪女性购物是由于他们无法忍受女人在商场里长时间没有目的地闲逛。想要改变这种局面，其实也很简单，这里有一些方法你也不妨试一试：

有目的性地购物

在购物之前，你可以直截了当地告诉他你的想法，当然越具体越好。例如，告诉他你要买一条红色的短裙，或者是一条白色裤子。接下来，他一定会很配合地陪你挑选，但请记住，即使他给你挑选的东西的确很难看，你也要赞美他，给他百分百的肯定。

不妨多聊一些相关的事情

当在不同商品间徘徊时，你可以和他聊聊这些衣服的特点、面料、设计等。例如，告诉他这类面料穿起来很舒服，那种款式的裤子穿在身上不好看……这样下次他就会不由自主地关心起面料、款式了。

不放过任何赞美他的机会

不只在购物中，任何时候、任何地点，你都可以尽情地赞美他。除了直接的赞美，你也可以借助他人的话间接地赞美他，他听到后心里一定会乐开了花。例如，“上次你给我挑选的裙子，我同事都说好看！”

女性——
女人的心思你别猜

♥看“妆”识女人

女人的心思变化莫测，往往让人难以捉摸，男人也常常因看不透女人而苦恼。其实，一沙一世界，从眉毛、眼影、腮红到口红，女人善于在脸上的各个细枝末节上留下线索，暗示出自己的性情和喜好。一个女人或淡或浓的妆容无一不是在泄露她们内心隐藏的秘密，尽管看似高深莫测，但妆容一直是情感和性格的一面镜子。

妆容画出女人心：

浓妆艳抹的女性

这类女性往往具有很强的表现欲，喜欢出风头。她们思想前卫，希望自己成为别人尤其是异性的焦点。在异性面前，她们懂得如何施展自己的魅力，这对异性无疑是一种诱惑。她们表面美丽热情，但内心孤独，希望获得别人的认可和赞美。她们常常因为思想开放而受到传统维护者的攻击，因此很受

伤。她们比较赞赏一些大胆，甚至有点偏激的行为。

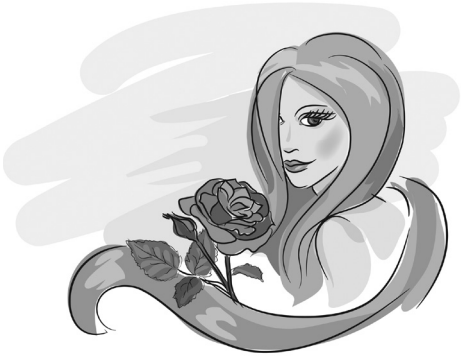
寡淡清雅的女性

这类女性比较传统，她们简单而聪慧，不喜欢抛头露面。她们更愿意把时间和精力用在有用的事情上而不是浪费在化妆上。她们也比较实际，喜欢实实在在的东西，这类人很居家。她们更喜欢隐藏自己内心的秘密而不是与亲近的人分享，所以有时就会出现突然歇斯底里的情况。

选择素颜的女性一般分三种类型：一种是为了生活四处奔波的人，她们不注重生活品质，只在乎温饱，这类女性一般都粗俗和实际；另一种是不擅长化妆的女性，她们也爱美，也想通过化妆来使自己看起来美艳，但她们心里胆怯，不敢尝试，害怕不好看的妆容反而会遭到别人耻笑。最后一种就是喜欢朴实无华的美丽，她们崇尚自然就是美，她们更注重内在的修养，懂得美的真谛，对美丽有自己独到的见解。

追求潮流时尚妆容的女性

这类女性在化妆时会采用时尚的妆容，她们喜欢新鲜事物，期望成为人群中的焦点。这类人大都热情开朗，对生活充满憧憬，但缺乏自己独立的个性。她们不太擅长理财，有钱就会很快花光，对未来也没有规划。



化妆时间长的女性

这类女性一般会是完美主义者，她们不能容忍自己的妆容有任何瑕疵，同时也反应出一种不自信的心理。有的女性在化妆时会注重某一部位，这也表明她对自己的认识比较清醒，也知道如何藏拙。

♥女人的饰品“情缘”

女性往往会在服装和妆容以外，选择一些小饰品来做点缀，而这些小饰品只有与自己的性格相配，才能达到画龙点睛之效。我们可以通过观察一个人佩戴的小饰品，判断出这个人的性格。不同的饰品反映出不同人的心理，下面我们来具体看一下：

不戴饰品的人

这类人往往喜欢自然美，喜欢返璞归真的感觉。她们都比较自信，对美有自己独到的见解，认为自己本来就很美，不需要其他的东西点缀。

戴手镯的人

这类人往往精神十足，充满朝气和活力。她们天生聪颖，对自己有清醒的认识，不轻易随波逐流。这类人有理想有抱负，遇到自己喜欢的东西，常常会主动出击，甚至在挫折面前也不轻言放弃。

戴胸针的人

这类人比较在意别人对自己的看法，做事谨慎。她们一般都比较多疑，不会轻易地就相信一个人，即使他是自己最亲近的人也会有所保留。她们自身也很矛盾，既希望获得别人的关注，又不想让别人察觉到自己的这种心思。

戴戒指的人

佩戴奢华戒指的人比较张扬，喜欢表现自己，她们爱出风头，期望得到别人的关注；佩戴的戒指刻有家族标志的人一

般较重视家庭，家人会是她们生活的中心；佩戴钻戒的人常常陶醉在过去的美好中。佩戴工艺考究戒指的女性一般都比较严谨，做事周到而体贴。她们也很有自信，不喜欢妥协，有时未免显得有些固执。

戴民族风情饰品的人

这类女性往往都很有自己的个性，不喜欢随波逐流。她们一般不太在意别人的看法，也不喜欢别人对自己指手画脚。她们喜欢打扮得与众不同，凡事都有自己的看法和见解。

戴不醒目珠宝的人

这类女性喜欢佩戴珠宝一般不是为了表现自己，主要还是为了整体造型的完美。她们可谓是完美主义者，凡事都喜欢追求完美。她们不太喜欢张扬，十分在乎自己能否融入到某种氛围中。



佩戴的珠宝既华丽又繁多的人

这类女性无论走到哪里都想要成为别人的焦点。她们总是充满热情，很多人都会受其感染变得热情起来。她们一般都积极乐观，对未来充满幻想，比较小女人。

♥女人的情绪波动大

女性的体质，普遍不如男性，在以能力和贡献而非平等和人权为基准的传统社会中，女性自然处于弱势。在漫长的封建社会中，女性的主要定位就是母亲和家庭，她们一般都不会参与社会活动。时至今日，大多数女性仍然扮演着传统女性的角色，家庭就是生活的全部。她们倾其一生也无法很好地融入社会，只生活在属于她们的狭小的生活空间和情感空间里。

社会定位

社会对女人的身份定位是女性应该娇弱，需要保护，不需要像男人一样拥有太高的能力。女性的普遍特点就是温柔、体贴、含蓄等。

家庭和社会，给女性创造出一个相对稳定的环境，对她们要求不高，造成了女性的进取心比较薄弱。在这种环境下，女性习惯依赖他人，不会主动地去面对困难和挑战。社会的

定位致使女性的逻辑思维和创新能力得不到提升，最终导致她们都比较感性。

精神上的劣势，对一个人来说，比物质上的劣势，更加可怕。很多女性在面对困难时，往往会选择逃避，选择简单化，一旦必须面对，往往就会产生不良情绪，而且当这种不良情绪无法宣泄时，也就容易产生情绪化行为。

女性更相信自己的感觉

女性做事喜欢凭感觉，她们感觉对的那就是对的，感觉不对那就是不对的。很多情况下，她们不会根据事实和逻辑去分析事情，因为，女性习惯以感情为好恶来判断和对待周围的人和事。

社会是一个相当复杂的组织，是由规则、逻辑、理性等搭建起来的，是理性的。而女性则是感性的生物，缺少的恰恰就是理性的思维。

女人的喜怒哀乐的表达具有夸张的戏剧化色彩。感情用事的人往往为人处世比较情绪化，言行都会带有强烈的感情色彩，以至于铸成大错而不自知。感情用事的人，习惯跟感觉走的人，常常情绪波动大，很容易冲动，等到冷静下来后，就会后悔不已，这类人的内心是相当的矛盾。

老人——
饱经世事沧桑，观点深深隐藏

♥老人挥之不去的“孤单心”

美国心理学家沙赫特·斯坦利做过一个实验：实验参与者都必须独自待在一个独立的房间里，不能与任何人交谈或见面。结果独处时间最短的待了两个小时就受不了了，而独处时间最长的待了八天，他一出来就说：“如果让我再在里面多待一分钟的话，我想我会发疯的！”

这个实验说明一个人要想生存就必须要与其他人进行交往和交流。人属于群居动物，是社会的人，人的情感、行为与其他人有着密切的联系。人需要交往，需要友谊，但是人一旦到了老年期，由于生理、心理的变化，尤其是离退休后，就更容易产生孤独感。

老年人都有一颗孤单的心

老年人与他人的关系相对固定。经过了长期的交往和了解后，老年人与他人的关系相对稳定。例如，他们与同事、同学、亲戚、朋友等人的相处模式已经固定，和一些人成了莫逆之交，

又和一些人关系不远不近等。这些关系都比较稳定，不会像年轻人一样容易改变。

与此同时，老年人的交际圈子也逐渐缩小。由于活动能力和反应能力的下降，老年人的交往对象主要是家庭成员及志趣相同的朋友，而其他人则渐渐地淡出他们的视线，甚至已消失不见。

老年人一般都具有丰富的生活经验和丰富的阅历，这些都使得他们在与人交往过程中显得相对谨慎。老年人与人交往不再会像年轻时那样在乎一个人的衣着和长相，也不只是一味地追求自身利益。他们更喜欢用审视的眼光和谨慎的态度来对待交往对象，更看重对方的品行、观点、兴趣和志向。

老年人往往一开始不太适应角色的转变。由于生活角色的转变，老年人尤其是有一定权力的人，在与别人交往时就会显得很自负，往往只关心自己的感受而在无意中忽视甚至伤害他人。他们会在高兴时侃侃而谈，无所顾忌。而在不高兴时他们就会发脾气，并且不分场合，也不会考虑他人感受。他们一般都认为自己是对的，并且相信别人也是这样想的，觉得对方都很信任自己。在生活中，我们常常看到一些老年人聚在一起打听别人的隐私或者传一些闲话，长此以往，这些老人之间就会存有戒备之心，最终交往关系终止。

很多老年人喜欢干预家人尤其是子女的生活，强迫他们按照自己的意愿做事。退休后，老年人就有更多的时间来关心自己子女的生活。生活中，我们常见的就是干预子女的婚恋。例如，当不满意自己宝贝儿子 / 女儿的女 / 男朋友时，他们一

般会采取或强烈或软磨硬泡的方式令其停止恋爱关系，这样一来子女一定会有抵触心理，从而不喜欢与老人交流，家庭关系也就不再融洽。

当然，老年人感到孤单的原因还有很多，但所有原因都不是重点，重点是老年人一定要注意调整好自己的心态，要对自己的处境有一个清楚的认识。老年人要试着走出去，学会交新朋友，学会接受新鲜事物，总之让自己的老年生活丰富多彩起来，做到老有所乐。



♥“老小孩儿”是怎么来的

生活中，有很多老年人的思维模式和言行举止都表现得和小孩子类似，常常被戏称为“老小孩儿”。那么，问题来了，“老小孩儿”究竟是怎么来的呢？

一台机器，在长时间的使用后，某些部件就会磨损甚至老化，运作起来就不会太顺畅。其实，人何尝不是如此，一旦步

入老年期，人的生理机能就会不断衰退和老化。老年人的大脑功能逐渐衰退，感知和反应能力也不断减弱，他们的动作变得迟缓，手脚开始不灵活甚至出现浑身乏力、行走不便等现象。同时，他们的注意力也开始涣散，记忆力减退，思考问题常常出现偏差，做事往往固执己见，不易接受新鲜事物等。现在我们来看一些导致老年人这种心理的原因：

记忆力衰退

老年人记忆力普遍下降，刚说过的事情一会儿就忘记了。他们常常做出明明手里拿着钥匙还到处找钥匙这类让人啼笑皆非的事情。老年人的思维也变得刻板，处理问题也很呆板和固执，例如，某某老人性子很倔。

心理变脆弱

老年人的心理也变得脆弱，往往会为了一点小事而情绪失控。他们可能会因为孙辈们的打闹而大发脾气，甚至因为一只小动物的丢失也会大为伤感。他们的心理变得脆弱，很容易伤怀，他们的情绪会像小孩子一样变得幼稚而反复无常。

性格变化

人一到老年，性格也会出现巨大变化。人在年轻时喜欢交

友，很容易和他人相处，也很在意身边的亲戚朋友。但一步入老年，人就开始喜欢以自我为中心，常常要求别人按照自己的意愿行事，对待亲朋好友也缺少热情。在一般人看来，他们的脾气就像小孩子一样特别古怪，即不通情达理又固执己见。

老年人在离退休后，离开了自己工作岗位，生活圈子和活动范围相对缩小，就很容易感到失落和孤独。他们早已经习惯了一整天忙忙碌碌的工作，一旦闲下来会就显得无所适从，正如老人常说的：“不知道日子该如何过了。”再加上身体机能的衰退，老年人不免疑神疑鬼，不是怀疑那个就是怀疑这个。他们的情绪也随之变得无常，人际关系也开始变得紧张。加上对新鲜事物的不认同，他们是看不惯这个又看不惯那个，导致整天满腹牢骚，一旦开口就会唠唠叨叨不停歇，常常让人无法忍受。



老年人无法适应角色的转变

作为老年人，一定不能荒废自己的大脑，要不断动脑筋来

缓解大脑衰老，同时还要多锻炼，增加身体各项机能的能力。老年人一定要心胸开阔，乐观向上，要怀揣一颗年轻的心，积极地去适应社会。作为子女，应该善待这类老年人，不要去计较他们的态度，最好用温言细语去帮助老年人消除不良情绪，让他们感受到来自家人的关怀，

♥操心——老年人的精神隐患

人一步入老年，就会从自己的工作岗位上退下来，地位、生活内容和生活环境都有了巨大的变化。有的人把这种变化当作是一个新起点，而有的人就会闷闷不乐、郁郁寡欢，很多老年人都无法适应退休生活。退休前，他们有比较稳定的生活节奏，退休后，这种节奏被打乱，不用早出晚归赶着上班，早上一起床就会感到迷茫、失落。对于习惯于忙忙碌碌的老人更是一种精神折磨，无用或被抛弃的感觉油然而生。

退休后，以前建立的人际关系网随之断裂，原本天天见面的同事、朋友，如今都难得一见。以前要操心的事情多，现在突然变少了，一天到晚闲得慌。尤其是单位的领导者，在退休前，一言九鼎，前呼后拥，门庭若市。而一朝退位，人走茶凉，门可罗雀。

退休前后的落差巨大，很多人都无法适应。老年人一般会选择待在家里，不愿意参加社交活动。他们会感到空虚、失落和孤独，因为吃饭饭不香，睡觉睡不着，沉默寡言、焦虑不安，一副忧心忡忡的样子。如果在家里又和配偶或子女孙辈矛盾

不断，更是雪上加霜。这些不良情绪严重损害着老年人的身心健康。

在生活中，我们常常看到，退休前身体硬朗、精神健硕的老人，在退休后不久就会疾病缠身，三天两头往医院跑，高血压、癌症频发，连孤独症、抑郁症、焦虑症也早已屡见不鲜。

既然有不少老年人在退休后都出现了精神异常反应，我们就必须重视这一点，采取积极的措施消除这些精神隐患。



摆正自己的心态

人生老病死是不可抗拒的自然规律，退休也是不可避免的，也未必是一件坏事，老年人必须理智对待退休，一定要有一个正确的心态。俗话说得好：心静自然凉。

消除不良情绪

老人在退休后，一定要消除“枯藤老树”、“没有用处”的悲观思想和消极情绪，相信退休正是另一种绚丽人生的开

始，不用整日里忙忙碌碌，可以按照自己的喜好安排自己的生活，想怎样活就怎样活。老年人一定要有开阔的胸襟，敢于尝试新鲜的事物，做到老有所乐，老有所为。

培养兴趣爱好

退休后，老年人就会有大量的时间从事自己感兴趣的事情，即使没有什么爱好，也可以逐渐培养一些来充实自己的生活。例如，写字、作画，既能陶冶情操又能忘却寂寞。不喜欢的话，老年人也可以选择跳广场舞、下棋、打太极等益智怡情的活动。

发挥余热

一些有专业技术特长的老年人在退休后都希望继续从事自己的相关工作。老年人可以根据自己的特长和身体状况找一些合适的工作，这样既可以发挥余热，继续贡献社会，又可以找到精神上的寄托，充实自己的生活和内心。例如，有一位老人退休前是一家国有企业的财务顾问，退休后在一家私人单位担任财务主管。

此外，多与年轻人交往也是很好的，老年人与充满活力的年轻人一起，自己也会被感染，变得积极乐观起来。老年人也可以和自己的孙辈们一起玩耍，所谓“含饴弄孙”，就是一种身心健康，情趣盎然的老年人的生活状态。

♥ 老年人与子女相处的问题

子女逐渐长大成人，而父母则渐渐衰老，子女和父母的角色也随之发生了变化。再加上住房条件的极大改善，几代同堂的传统生活方式已经退出历史舞台，大多数子女在婚后都会选择从父母家搬出去，组建自己的小家。一般情况下，子女婚后，父母也到了退休年龄，原本热闹的家一下子安静了下来，就只剩下老人，再加上退休在家，尚未适应新的角色，老年人就会感到无所适从，孤独感和被抛弃的感觉便油然而生。

在中国，一般情况下，老年夫妻双双退休后，独生子女也已经成家立业，随后又有了孙辈，各自独立居住。由于子女的年龄正值壮年，不免整日为事业奔波，还要负责照顾幼小的孩子，不免自顾不暇。子女虽时常挂念，但很少看望老人，老人不免惦念，数着日子期望子女可以抽空看望。俗话说得好：期望越大，失望就越大，一旦子女无法在预期的时间探望，老人就会失望之至，觉得子女不孝顺，不把自己放在心上，长此以往，难免怨恨。老人想要去看望孙辈，又不想失了身份，也就不会主动联系。这都使老年人倍感孤独和寂寞，觉得活着没有任何意义。

老年人在处理与子女关系时，应该适应时代潮流，改变传统的老人、子女和孙辈的相处模式。这里有几条建议可供参考：



调整自己的角色

在传统家庭里，最亲密的是亲子关系，而在现代，最亲密的是夫妻关系，很多老人都缺乏相应的认识。在生活中，一对夫妻辛辛苦苦地养大自己的孩子，又任劳任怨地抚养孙辈。老年人可以为了子孙们吃苦受累，忍受磨难，但是他们不能容忍自己的孩子对配偶比对自己更亲昵，会因此而吃醋，并对自己子女的生活横加干涉，致使老人与子女之间矛盾不断。老人应该学会适应时代潮流，调整自己的心态，多与自己的老伴交流，积极培养自己的生活乐趣，不断充实自己的生活。

给子女们适度的空间

老年人在子女成年之后，应该给他们适当的空间，允许

他们以自己的意愿选择配偶和职业。他们最好用自己宝贵的经验帮助子女解决生活和工作中的困难，指导子女如何教育孩子，不应对子女的生活和工作强行干涉，而仅仅起到辅助作用。

儿孙自有儿孙福

老年人对子女的要求要适度。不要一味要求子女一定要成龙、成凤，老人要更关注子女的感受，给他们自由，只要求自己在遇到困难时子女能伸出援手就好。不必要求子女一定要常常陪在自己的身边，只求他们逢年过节回家看看，时不时打打电话问候一下就好。老年人对待自己的子女一定要从实际出发，不要对子女太过苛刻，给子女更多的自由度，这才是晚年生活幸福和睦的不二法宝。作为子女，应该体谅老人的良苦用心，凡事都不要太过计较，应多与老人进行沟通从而减少心灵上的阻碍，只有这样才能拥有一个温馨的家。



儿童——
人小鬼大，小孩也有大心思

♥有的放矢，改正孩子的不良习惯

父母都爱护自己的子女，但爱一定要讲科学和方法。如果父母对孩子只是一味的溺爱，不去纠正和引导孩子，将加重孩子的心理问题，也不利于孩子的健康发展。从某种程度上讲，每个人都有可能在特定时间段表现出一些暂时性的消极心理。任性、自私、嫉妒、叛逆等都是孩子身上常见的消极心理，这些都会渗透孩子的一生。所以，父母一定不能对孩子的消极心理视而不见。父母要对孩子消极心理的产生原因和表现有所了解，才能做到有的放矢，也就能及时地纠正和克服孩子的性格缺陷。

任性

在儿童时期，孩子的心理发展还不够成熟，很容易对事情缺乏正确的认识和判断，这时就会显得比较任性。孩子常常会不顾及环境是否允许，不顾后果地想说什么就说什么，想做什么就做什么，仅凭自己的意愿行事，对别人的劝阻和批评

视而不见。当然，任性也是一种正常的心理需求，它形成的主要原因是父母的溺爱。但是在发展到一定程度时，父母就必须采取措施，认真分析原因，并依据自己孩子的特点进行引导和教育，要注意的是不要照搬别人的经验，以免适得其反。

自私

自私的出现，表面看是由于孩子自我意识的不断扩大，但真实原因则是父母的溺爱。孩子的需求无论合理不合理，父母都会无条件的满足，长此以往，孩子就会变得越来越自私。当然，自私是每个人都有的缺点，如果太严重的话就会导致孩子交不到朋友，也会被大家排斥在外，这对孩子的成长非常不利。所以，当父母发现孩子自私自利时，一定要加以纠正。

嫉妒

嫉妒是人生最大的毒药，它会毁了一个人。嫉妒对孩子的伤害极大，当父母发现孩子有嫉妒心理时，一定要及时采取措施。父母首先要为孩子做好榜样，给孩子创造一个不嫉妒、谦逊、平和的家庭环境。

叛逆

叛逆是孩子的天性，它是一个孩子从幼稚到成熟必然经历的成长过程。这个时候的孩子更需要理解和帮助。当父母发现

孩子有叛逆心理时，一定不要焦虑不安，而是采取合适的方法帮助孩子度过叛逆期。父母作为孩子的第一任老师，一定要给孩子营造良好的家庭环境，简单粗暴的教育方式只会让你的孩子产生抵触心理，从而引发叛逆。同时，沟通也很重要，它是增进亲子关系的良方。父母要和孩子多沟通，了解孩子的心思和想法，要认真对待孩子的意见和想法。



♥从孩子的话中听出真意

父母应该经常聆听孩子的讲话，这样不仅可以帮助父母了解孩子的情绪和性格特点，还能看出孩子内心的真实想法。有时候听起来任性或幼稚的话，实际上是孩子性格变化的体现。例如，“我要！我要！我就要！”就是孩子自我意识和独立意识的体现。有时，孩子随随便便说的话，就可能暴露出孩子性格发展的不良趋势。父母一定要耐心地聆听孩子的话语，只有这样才能及时发现并解决孩子成长中的种种问题，帮助孩子健康快乐地成长。

“我要！我要！我就要！”

在成长过程中，孩子“以自我为中心”的意识非常重要，直接关系着孩子和外界的联系。因此，孩子的独占意识，就是孩子自我认知的必经阶段，这与自私完全不同。因此，父母在遇到孩子独占玩具或抢夺其他孩子东西时，一定不要对孩子妄加指责，更不要怀疑孩子的品质。随着年龄的增长和通过教育，孩子的这种占有欲会逐渐地减弱甚至消失。如果占有欲不减反增，会直接影响到孩子的性格，会导致孩子变得自私又冷酷，这时父母就要重视起来，要及时地给孩子进行疏导，不要无原则地迁就孩子，应该认真分析原因，杜绝孩子极端性格的形成。



“我不听！我不听”

孩子出现强烈情绪反应的时候，父母往往会不分缘由地否定，他们希望孩子听话，做一个乖孩子。这样一来，父母就会在无形中无视甚至扼杀了孩子的个性和培养情商的机会。

例如，孩子喜欢小动物，父母就以安全为由，不让孩子接触小动物，这就抹杀了孩子的爱心。要了解，15岁之前是孩子情商培养和形成的关键时期，父母应该根据孩子的不同特点，采取适当的方法对孩子的情商进行培养。但应注意的是，采用的方法要符合孩子的年龄特点，更不能强行按照自己的意愿来塑造孩子。

“妈妈，我想要告诉你×××”

孩子出生后，渴望与父母展开交流，会和父母说一些无聊的甚至是有点傻的话，父母乐此不疲，孩子也兴趣盎然，但随着年龄的增长，父母的言谈更倾向于说教，这无异于抹杀了孩子与父母沟通的兴趣。不久后，父母就会尴尬地发现孩子不愿意和自己说话了。其实，父母可以和孩子像朋友一样交谈，和孩子一起高兴或生气，时间一长，孩子就会主动与父母交流。但要注意的是，父母不要有太重的好奇心，也别提太高的要求，更不能把自己的意愿强加给孩子。聆听孩子讲话，父母也会获得巨大的满足感，也能帮助孩子更好地成长。父母应该引导孩子倾诉，让孩子对自己无话不谈，激发孩子的沟通欲望，形成和谐的亲子关系。

♥解读孩子释放出的各类“信号”

孩子在成长过程中，有时会出现撕纸砸东西、吮吸手指、怕生躲到父母身后等行为。其实，这些看似毫无章法的行为，

无一不是孩子在无意识中向你释放出的各类“信号”。如果父母对这些“信号”视而不见、任其发展，那就错失了扭转孩子不良心理的机会。父母一定要学会如何正确解读孩子释放给你的“信号”。

撕纸砸东西

攻击欲望是人的本性，孩子从很小的时候开始就有攻击欲望。撕纸砸东西以外，孩子的攻击欲望还体现在打骂小动物、破坏花草，甚至是捶打父母等行为上。儿童自身本就缺乏自控能力很容易就会出现攻击欲望，父母一旦发现孩子有攻击欲望时，一定不要对孩子大声斥责甚至打骂，当然也不能视而不见，最好的办法是告诉孩子这些行为是不对的，要及时化解孩子的不良情绪。

吮吸手指

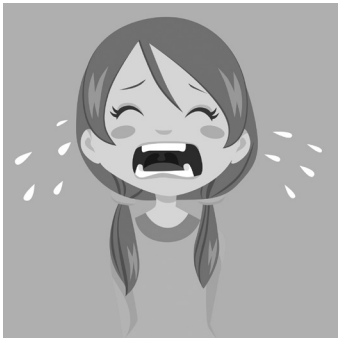
很多儿童都喜欢吮吸手指，甚至不分场合和地点都会无意识地吮吸自己的手指，这种习惯大多是从小养成的，有时年龄较大的儿童也会吮吸手指，这种行为是儿童心理饥渴的表现。面对儿童的这种行为，母亲的怀抱就是最好的“心理维生素”。母亲可以多抱抱自己的孩子，满足孩子的心理饥渴。同时，儿童也要学会用其他方式来释放自己的情感摆脱吮吸手指的诱惑。例如：和父母一起拍手，和小朋友一起唱歌、做游戏等都是很好的方式。

怕生

孩子自己不会告诉父母自己害怕与人交往，但父母只要仔细观察一定会发现端倪，像脸红、害羞、怕生等都是征兆。情况严重的儿童，一旦与人交往就会出现心律不齐、惴惴不安、手不断出汗、语无伦次等现象，这都严重影响孩子的健康发展。父母可以尽可能多地带孩子参加社交活动，让孩子自己适应恐惧，并给予表扬和鼓励来增强孩子的自信心。但要注意的是，父母一定不要给孩子过多的压力，要慢慢来切记不可一蹴而就。

大声尖叫

孩子的心智往往不像成人那样成熟，他们不懂得如何控制自己的情绪，不论是高兴还是悲伤，都会毫不保留地表现出来。父母一定不要让孩子压抑自己的情绪，应该给孩子宣泄情绪的机会。当孩子高兴或悲伤时，不要强行让孩子压制自己的情绪，更不能斥责孩子。其实，孩子的每一次情绪都有隐藏的心理动机，主要是想得到更多的关注。当然，父母关注孩子并不意味着就是溺爱，而是要从孩子的天性出发，不可强行压制孩子的不良情绪。



♥因势利导，培养孩子的学习兴趣

没有孩子是生下来就不爱学习的。在孩子的教育问题上，父母往往喜欢把自己的意愿强加给孩子，无视甚至抹杀孩子自己的兴趣和爱好。如今，孩子除了要完成学校的课业外，还要去上按照父母意愿报的兴趣班。从表面上看，父母的用意无可厚非，就是为了培养孩子的学习兴趣，但实际上，父母的这种想法正是在扼杀孩子的学习兴趣。

孩子不爱学习，就是因为学习本身就很枯燥，他们无法从中获得快乐。父母这时就要学会因势利导，不断培养孩子的兴趣。

> 嘟嘟从小就对汽车感兴趣，他的小房间里摆放着各种的汽车模型，他的理想是当一名优秀的赛车手。上学后，嘟嘟的数学一直很差甚至经常不及格。于是，嘟嘟的妈妈就问他："你的数学为什么这样差？"嘟嘟："我以后是要当赛车手的人，学习数学一点用都没有！"妈妈想让嘟嘟对数学感兴趣，于是对嘟嘟说："妈妈问你，对汽车来说最重要的是什么？"嘟嘟："发动机！"妈妈接着问嘟嘟："优秀的赛车手一定要对发动机了解甚深，那么，你对发动机的工作原理了解吗？"嘟嘟听完默默地低下了头，妈妈又接着说道："要想了解它，你就要知道发动机的性能、尺寸、设计参数等数据，这些都需要数学的帮助，所以数学不好是成不了优秀的赛车手的。"此后，嘟嘟就努力地学习数学并取得了很好的成绩。

嘟嘟的妈妈就是根据嘟嘟的兴趣为嘟嘟学习数学提供了兴趣点和动力。当然，玩是孩子的天性，越是低龄的孩子越是喜欢在玩中学习。孩子们的兴趣往往只凭好奇心和热情，所以父

母要不断引导孩子积极地去探索和思考。孩子对感兴趣的事，往往不睡觉也要去做，即使遇到麻烦也会想方设法地解决。



兴趣是学习最好的动力。父母是最了解孩子的性格特点和兴趣爱好的人，父母可以通过为孩子的学习制造情境、设计游戏等来培养孩子的学习兴趣。例如：父母可以和孩子一起出去买菜，试着让孩子管钱，鼓励孩子自己计算钱数，自己结账，在潜移默化里培养孩子的学习兴趣。从孩子的兴趣入手，才能让孩子真正地爱上学习。

此外，父母如果有时间的话，可以选择带孩子出去逛逛，多让孩子与人交往，要不断开拓孩子的视野，增加孩子的见识。

♥潜移默化，给孩子灌输正确的思想

17 世纪，英国唯物主义哲学家约翰·洛克认为：“在人出生时，人的心灵就像一块白板，人的知识和经验都是从后天的经历中获得的。”这就是著名的“白板论”。到了 20 世

纪初，美国著名的心理学家约翰·华生曾直言不讳地说：“我可以将健全的婴儿塑造成任何一个人，如律师、法官或者乞丐、小偷。”洛克和华生虽然身处不同的时代，但他们都认为儿童的心灵就像一张白纸，可以随心所欲地塑造成你想要的样子。



身教更胜于言传

儿童的潜力非常惊人，可塑性也极强，他们可以被塑造成各种样子，就像一块玉石，可以被雕琢成任何形态。父母一定不能无视自己对孩子的影响，不论你愿意不愿意，又或者在潜移默化中，你们都在对自己孩子的成长进行强烈地干预。孩子的年龄越小，对父母的依赖就越大，受到的干预也就越大。生活中，常见的就是孩子学会了如何适应父母。例如，面对强势的父亲，孩子学会了逃避和畏惧，但在面对温柔的母亲时，他们就会哭闹和撒娇。三岁的孩子就会有模有样地模仿爷爷走路；说话方式越来越像一个大人；孩子学会了如何讨老师欢心……你的孩子竟然在潜移默化中学到了很多很多。请记住：孩子能够模仿你。

在美国心理学家埃里克·埃里克森的人生终身发展论中，把儿童的发展过程分为了五个阶段。遗传决定了这五个阶段的顺序，但环境决定了是否能顺利度过这几个阶段。每一个阶段都同等重要，任何阶段的教育失误都可能造成不可逆转的影响。它可以告诉你，你为何会成为现在的样子，你的性格在哪个阶段形成。我们可以根据孩子在不同阶段的发展特点对孩子进行教育，做到有的放矢。

婴儿期（0~1.5 岁）：基本信任 vs 基本怀疑

婴儿是无助的，如果得到了父母的关爱，就会建立起对这个世界的信任感，反之则相反。

所以，父母最好给孩子无微不至的照顾，常常拥抱和抚摸孩子，当然，适度的不信任感也是必需的。

幼儿前期（1.5~3 岁）：自主 vs 羞怯

此时，儿童的自我意识开始觉醒，他们开始反抗父母的控制，父母为了让孩子养成良好的习惯，就不能放任不管，但过分严厉就会使孩子有挫败感，开始自我怀疑。所以，父母一定要把握好尺度，既要学会放手，让孩子凭自己的意志做事并给予鼓励和协助，又要及时规范其行为。

幼儿后期（3~6 岁）：主动 vs 胆怯

儿童开始主动探索，如果受到鼓励，儿童就会形成主观能动性，为培养儿童的责任感、创造力、进取心奠定了基础。如果受到嘲笑或批评，他们就会变得羞愧和胆怯，以后就会缺少进取心。所以父母不应该嘲笑或阻挠孩子的探索行为，让他们更多地接触外部事物，并耐心地解答他们的疑惑。

学童期（6~12 岁）：勤奋 vs 自卑

儿童在这个阶段一般都在学校接受教育，如果他们能在学习和交往中得到喜爱和支持，就会对学习充满热情，反之，就会产生自卑感，父母应该鼓励孩子努力学习和多与他人交往，但注意的是不能仅以成绩衡量一切。

青春期（12~18 岁）：自我同一 vs 迷茫

青春期的儿童需要面对的是社会的要求和冲突，他们的主要任务是建立完整的自我同一感，防止角色混乱与自我迷失。如果孩子不能顺利度过这一时期，就会迷茫、痛苦，没有人生方向。

如果儿童能够顺利度过每一阶段，那么他就会成为一个人格健全的人。父母一定要时刻关注孩子的敏感期，并在适当的阶段对孩子进行良性刺激。

PART 5

经济心理学：掌握了它，让你在经济活动中不再吃亏

管理——
掌握“底下人”的心理活动

♥心里明白，嘴上别说

老子对孔子曾说过：“良贾深藏若虚。君子盛德容貌若愚。”通俗点讲就是优秀的商人总会把好货藏起来，不让人轻易看见，而越是德高望重的人就越显得愚笨。圣人是在告诉我们不要过分地展现自己的才能，气焰太张扬是百害而无一利的。

在旧中国，你在铺子里根本找不到贵重的物品，店主会把它们藏起来，直到遇见有钱又识货的人才拿出来。如果随随便便就将好货展示于人前，岂不是诱惑人动歪心思！商品尚且如此更何况人。那些有本事但喜欢张扬的人，往往会在无意间引起别人的反感，最终惹祸上身而不明就里。即使你比别人聪明那也一定不要显得你比别人聪明，虽然你知道很多事，但也不用说出来，要善于隐藏自己，洞察隐秘，佯装不知，是保护自己的最佳途径。

据史料记载，汉高祖刘邦曾问韩信：“依你看，我可以领多少兵？”韩信回答：“十万。”刘邦再问：“你呢？”韩信回答：“多多益善！”这就是“韩信点兵，多多益善”的故事。韩信太过锋芒毕露，在汉高祖刘邦面前也不知道收敛自己的

才能，不免引起刘邦的猜忌，最终丢了自己的性命。自以为聪明过人的人往往会遭人嫉妒，最终会以失败告终，而真正有大智慧的人，至少会在表面上收敛自己的言行，正如人们常说的“大智若愚”。

作为领导，有时候就算清楚属下错了，也不要在公共场合指出，更不要用教训人的口气说出，因为指出他人错误就足以让他感到尴尬，假如你又不分场合和语气地指出，往往就遭到别人的记恨。指出他人的错误也要讲技巧，如果自己不擅长此道，最好选择装糊涂，做到心里明白，但嘴上不说。



当然，收敛才能是必要的，但不可做得太过火，那样只会让别人以为你是真的蠢，很没有能力。在一些特殊场合，你可以故意露出自己的不足与笨拙，而在另外一些场合，你又可以反其道而行，尽情展现自己的才能。你要做到不显山不露水，又要做到游刃有余，凡事知进退，张弛有度。

♥正确的激励和惩罚，让员工服气

哈佛大学心理学家罗杰斯指出：鼓励不止是赞扬，它还和

一些行为关系密切，它可能会引起某种行为的产生。例如，动物的大脑成功接收到鼓励的信号时，各个系统的积极性就会被大脑皮层中的兴奋中心激发，潜在的力量也就能够发挥出来，也就改变它的行为。

一般情况下，鼓励分为激励和惩罚两种形式。激励就是满足主体的需求，比如，给动物喂食、抚摸它、冲它笑等。惩罚就是否定的，需要禁止的事情，比如，用棍子抽打它、辱骂它、无视它等。

发出激励的信号

在工作中，大多数的员工都期望自己的工作可以获得领导的肯定，当你发现员工的工作略有成效时你不妨赞美一下他，你可以这样说：“你做得很好，我看好你！”或者“干得不错，继续努力！”试想一下，员工听到这样的激励一定会很高兴，并会全身心地投入到工作中去。



领导应该相信员工的能力，要适当地放权，给员工发挥自己能力的机会。如果不相信员工，总是大权在握，员工对工

作的热情也会逐步减退，对自己没有什么好处，所以领导要相信自己的员工，要知道充分的信任就是对员工最好的激励。

惩罚一定要掌握分寸

领导在惩罚员工时，可以选择使用暗示的方法来使他们警惕，如果不奏效，再使用一定的惩罚方式，但要注意的是一定要有理有据。

领导一定要注意场合，不可以无休止地批评下去，要给员工留面子，否则很可能引起员工的怨恨。

发怒是一种负面的情绪，不会起什么好的效果，但是有时突如其来的一声大喝或猛拍桌子的行为，却可以激励人心，但要注意的是一定要有分寸，否则只能事与愿违。

富有变化的鼓励比一成不变的鼓励更有效果。在工作中，如果面对员工的每一次进步，你都给予奖励，这样频繁的一成不变的刺激，只能使他们变得习惯甚至敷衍。但是，如果你采用变化的方式来鼓励员工，才能保证他们的积极性一直持续下去。采用变化的鼓励方式，使员工每天都精力充沛，不断提高自身的工作能力。

♥ 远近适度，使员工服从你的领导

管理是一门博大情深的艺术，需要领导在工作中不断地积

累经验和教训。作为领导者，不仅要保证企业有才可用，还要做到人尽其才。所以，管理也是一门艺术。

领导一定要和员工保持一定的距离，既不能太近也不能太过遥远。如果关系太过亲密，领导的权威性将会荡然无存，也就无工作效率可谈；如果脱离员工，领导就会受到员工的指责，也就会失去管理的价值。总之，领导要与员工保持适当的距离。

领导永远都是决策者和命令的下达者

与员工交往中，领导应该保持领导应有的地位。就像医生这种职业，每一个病人都希望自己能够得到医生的特殊对待，但就职业来说，医生并不会对你表露他的任何情感，在他眼里病人仅仅是病人，并不会区别对待。在工作中，领导者也应该具备这样的职业习惯，看待员工要有客观性。所以，作为领导者，最好不要轻易表露自己的个人情感和观点。

与员工保持距离并不意味着领导可以脱离员工，相反，你需要站在员工的身后，随时准备为员工处理问题。当然，有些员工就可以完全不需要领导的帮助，他们自行解决问题，独立完成自己的工作，但他们毕竟是少数。大多数的员工都需要领导的管理，需要领导做出决策，提供工作方向，解决工作中遇到的困难等。领导又不可以一直和员工在一起，因为长时间泡在一起，员工就会对领导产生依赖心理，凡事都要依靠领导，反而会适得其反。领导应该与员工保持距离，既要在员工需要时出现，又要在某种程度上脱离员工，激励员工自主完成工作，不要凡事都依赖你。

领导与员工交往的艺术

作为领导者，你可以试一试下面的建议，也许可以帮助你更好地管理员工。

1. 明确单位的制度、程序和目标。

2. 明确每个人的职责和权限，避免不必要的烦恼。

3. 每天保留一定的时间来处理员工的问题。

4. 对于员工的问题，一定要重视并给予积极的回复。

5. 适当地放权，给员工自由发挥的机会。

总之，作为领导者一定要与员工保持适度的距离，既不过度亲密也不疏远，这样员工才会服从你的领导。

职场——
让你的职场生涯如鱼得水

♥怎样做到“入对行”

一份理想的工作，可以让你走向人生的巅峰，给你带来满足和快乐。那些所谓的符合流行趋势的“热门”职业，其实并不一定适合你。你大可不必考虑亲戚朋友们的论断，也不必盲目效仿成功的朋友。选择职业最重要的原则就是根据自己的个性来规划自己的职业，没有人比你自己更了解自己，只有充分认识了自己的强项和弱项，你才能找到属于自己的职业。

理想的职业就是符合你天性的职业，符合你的特点，你会觉得工作也是一种乐趣。适合你的职业可以使你觉得满足，能使你不断成长，即使多年后，你依然会觉得它很有趣，很有挑战性。

如果你把一只鸭子扔进水里，它马上就可以在里面游来游去，因为这是它与生俱来的能力。但如果，你把一个人丢进水里，一段时间后，他学会了游泳，他只是顺应环境。每一个人都很聪明，适应性也很强，我们有能力去做很多事情，但这也使得我们安于现状，也就不去思考这件事情究竟适不

适合自己。



什么职业才是适合自己的职业?

符合天赋

每个人都有与生俱来的独特才能，人只有在做自己擅长的事时，才会觉得愉悦。人的知识和技能都是通过后天的学习得到的，只有你的天赋是你生来就有的，并伴你一辈子。你可以充分利用你的天赋为自己谋求一份合适的工作。

志趣相投

要想决定你的终生职业，你就要问问自己的兴趣所在。“我喜欢做什么？”“我有什么爱好？”如果一个人依照自己的喜好去选择职业，他就会积极地投身到这项工作中，即使十分辛苦也会神采奕奕。遇到困难也会积极面对，他就会想方设法去克服，即使废寝忘食也乐在其中。罗素认为他的目标就是:“我之所爱为我所职”。他就是把自己的兴趣爱好作为自己的终生职业的典范。

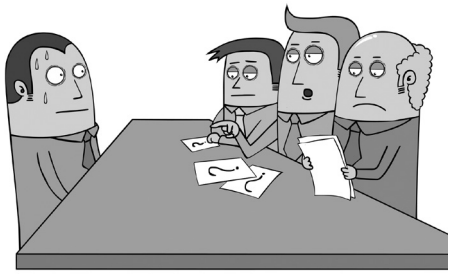
专业优势

人总是能在自己擅长的领域找到合适自己的工作。人遇到自己不擅长的工作，就会感到厌烦，遇到擅长的就会如鱼得水，乐在其中。如果迫于就业压力，从事自己不喜欢的工作，那么，一段时间后，你很可能面临一样的困境。

♥ 如何令面试官认可你

无论你是应届毕业生在找第一份工作，还是职场经验丰富想要谋求更好的发展，你都不可避免地需要面试。办公桌上简历堆积如山的面试官，一天中需要面试很多人，他的工作时间平均分给每个人，不要以为你在他眼里是特殊的，你也只属于其中的一位而已。

在面试中，你一定要清楚一点，每一个有面试资格的人都是经过人事经理筛选过的，留下的每一个人都很优秀，你也并没有特别优秀，每一位面试官只会留几分钟给你讲述，要记住，用最短的时间表达你的意思，切莫拖拉没效率。



在面试过程中，你最好注意一下面试官的小动作，这些简单的小动作可以泄露面试官的秘密。如果面试官专注地注视着你，坐姿微微向前倾，那么就要恭喜你，面试官对你很感兴趣；如果面试官微微皱眉，就说明面试官对你讲述的内容不满意，这时你就要及时做出改变；如果面试官的眼睛在你的身上游走或者盯着某一物件，那么毫无疑问他分神了，这时的他什么也不会听进去，你应该马上说一些让他感兴趣的话来引起他的注意。

面试官一般都会准备几个问题，有时只会聊一些家常，但不要小看这些问题，面试官可以从你的回答中看出你的真正素质，进而判断你适不适合这份工作。例如，在问你有什么缺点时，你就要慎重考虑，你如果回答我做事比较慢吞吞，也比较较真，如果这正是一份需要耐心和认真的会计工作，那你就是合适的人选，如果是需要激情的销售工作，那你就不是合适的人选。

在面试时，“第一印象”非常重要。一般情况下，一个人对另一个人的第一印象是不容易改变的，所以你一定要给面试官留下一个很好的第一印象，那样，你离成功也就近了一步。

这里有一些实用的技巧可供参考：

着装一定要得体

你不能改变自己的相貌和体型，但可以在服装上下工夫。依据职业的要求，你可以选择合适的衣服和配饰。但一定要

记住，要利落大方地出现在面试官面前。

保持自信的微笑

自信的微笑可以让面试官相信你是一个开朗，又有修养的人，人都有与微笑的人接触的倾向，你的微笑一定会给他留下良好的印象。同时，自信微笑可以有效减少紧张感，让面试官相信你可以胜任这项工作。

♥找到自己的“立足之地”

人生如戏，每个人都有自己的位置，扮演着各自的角色。每个人都要清楚自己的角色，对自己的权利和责任要有清晰的认识，知道什么能干什么不能干。你份内的事尽量做到最好，也要勇敢地去承担属于自己的责任，职责以外的事情不要随便插手。一旦有角色越位，舞台秩序便会被破坏。

在工作中，你一定要了解自己岗位的职责，明确自己的工作权限。“知人者智，知己者明”，要知道自己的优点和不足，对于职责范围内的事情，一定要竭尽全力做到完美，一定不要等着领导来催促你工作。如果遇到棘手的事情，你可以主动和上司交流，和上司一起讨论解决方案。职责范围以外的事情，不要去管，以免冒犯他人，得罪领导，好心反而变成坏事。

下面这个小故事就说明了这个道理。

李经理在办公室大叫道："糟了！我误会张老板了，我还让你打电话臭骂他一顿，这下坏事了！"话音刚落，旁边的张秘书抬头说道："当时，我就劝你冷静一下，可你听不进去。"李经理后悔得直跺脚，连连叹息道："是啊，不打电话骂他就好了。"张秘书笑了笑说道："我就知道你一定会后悔的，所以我就没有打电话。"听到秘书的回答后，李经理如释重负，没一会儿就低下头陷入沉思。"我当时就让你打电话了，你为什么没打！"李经理突然提高音量说道。"我知道什么该做，什么不该做，你就放心吧。"秘书自豪地说。这时，只见李经理敲着桌子大声指责道："公司是你做主，还是我做主？！"秘书无言以对，默默地哭泣起来。之后不久，李秘书就被开除了。



李秘书委屈吗？明明她帮了李经理的忙，但李经理非但不领情还把她给开除了，是不是很没有道理？你如果也这样想，那你也错了，因为你越权了。

秘书就是秘书，她的职责就是听从领导的安排，但她的胆子大到替领导做主，那她岂不成了领导？这样的秘书，有谁会敢用？

作为员工，一定要弄清楚自己的身份，对自己的职责范围要有一个清楚的认识，是你负责的事情，你一定要处理好，不是你的事情，就要根据实际情况，配合相关人员处理好。在其位，谋其事，不在其位，不谋其事。

♥怎样赢得上司的好感

从某种程度上讲，你的上司不仅左右着你的现在，还决定着你的未来，大多数人的职位是否稳固完全取决于上司的态度。这样一来，赢得上司的好感就显得至关重要。为了获得上司的赏识，了解上司的心理尤为重要。

尊重上司才能赢得上司的好感

你一定要尊重自己的上司。在工作中，你对上司的看法不认同时，一定不要当众顶撞他，更不要与其争论不休，这会让他在单位很没面子。想要获得他的好感，你可以选择私下交流，说话一定要委婉，态度一定要诚恳，给足他面子。一定要记住：一定不要和你的上司作对，那样的话你很可能会被扫地出门。

你也可以主动与上司交流，请他指导你的工作，这样不仅可以增加你的工作能力，也会使他觉得你是一个十分上进的人。对于上司的批评一定要虚心地接受，不要一脸的不高兴，觉得他就是在针对自己。上司批评你说明他还很看重你，这时你一定要表现得很谦逊。和上司产生矛盾时，一定不要记恨他，

要发自内心地认可他的权威，你要知道上司做事的目的就是为了更好地工作，让你可以在公司站稳脚跟。

学会称赞你的上司

每个人都渴望得到赞赏，你的上司也不例外。你可以偶尔表达一下对他的崇拜，他也一定会很高兴。你要注意的是，对他的赞赏要符合实际，你不能一味地奉承，那样只会丧失上司对你的好印象和信任。因为，讨好上司的人太多了，他只会把你看成是只会拍马屁的，没有真才实学的人。向更高的领导称赞你的上司往往可以得到意想不到的回报。

一定不要自作主张

在工作中，员工自作主张一直是上司的大忌。要记住，无论在什么时候，都不要越过你的上司私自做决定，这都表明你目中无人，不知道尊重你的上司，你应该在该说话的时候说话，该做主的时候做主。你要清楚，不管你为上司做了多少事，也不要管上司有没有才能，你都不可以代替他决定任何事情，否则，吃亏的最终是你自己。上司就是上司，员工就是员工，不要自视甚高，就可以私自做主。要想获得上司的好感，你需要养成凡事都要和上司商量、多让上司做主的好习惯。

♥融入团队，与同事相处融洽

一个人想要获得成功，仅凭借强大的工作能力是远远不够的，你还要学会处理人际关系。在工作中，你接触最多的就是自己的同事，你的每一项工作都离不开同事的帮助和合作，那些同时搞好关系，赢得同事支持的人，才能掌握更好的资源和机会，获得上司的提拔。

为人谦虚谨慎

俗话说得好：一方水土养育一方人。家庭背景，教育程度、兴趣爱好的不同，我们遇到的同事也就形形色色。他们的脾气秉性，工作习惯都会有所不同，作为一个新人，你就要在这方面留心。说话做事一定要谨慎，以免出现得罪人还不自知的情况。

想要赢得同事的好感，你就要尊重你的同事，发自内心地认可他们的地位，对于他们的帮助你一定要诚恳地表示感谢。你可以主动与他们交流，请求他们指导你的工作，给你学习的机会。老员工对你的批评，你必须要虚心地接受，一定不要以任何形式顶撞他。务必给同事留下一个谦虚谨慎的好印象。

用实力证明自己

在职场上，实力是你最好的武器。进入一个单位，你首先

要做的就是向同事证明自己的实力。没有实力，你即使有卓越的口才，也仅仅是一个花架子，你也就无法得到同事的认可，更无法得到应有的尊重。你需要凡事表现得从容、干练、利索自信，就是要给他一种你很有才能，非同一般，一定对他的工作有帮助，对他有利的感觉。

和同事保持合适的距离

在办公室里，接触最多的就是自己的同事。与同事的距离不可以太远，不然人家会认为你冷漠、孤僻、不容易接近。当然太近也不好，很容易让人怀疑你在搞小团体，甚至让上司误解你。所以，远近适宜的距离，才是同事之间的相处之道。

只有和同事保持合适的距离，才能获得同事的喜欢，才能融入团队。不管职位高低，每个人都有自己的职责，不要轻易插手别人的工作，更不要喧宾夺主。

友好对待你的同事

每一个人为了维护自己在公司的权益和地位，往往会在心理上筑成一道屏障，如果想要和同事融洽相处，那么一定要尽量表示自己的善意。工作以外可以帮助同事倒一杯水，送给同事一些实用的小东西，这样一定会赢得同事的好感。当然，闲暇时你也可以和同事一起聚聚餐，或者看一场电影，都可以使你更好地融入这个团队。

投资——
让你的投资行为趋于理性

♥把握自己的风险承受力

有一个小游戏：抛一枚硬币，如果是正面，你就得到10元，如果是反面，你就输10元。假如，你已经赢了10元，你还会继续吗？赢了以后你的心理是不是在发生变化？那么，你输了呢？你还会继续吗？你的心理是不是也会发生变化？

一般情况下，投资者对风险的认知是变化的，在获得收益后，他们倾向于承担较高的风险，一旦失败，他们就会选择退出。

确定投资的风险是投资者投资的第一步，这就像买东西前都要合算成本，如果成本过高，超过你的承受力，你就会放弃购买。在投资前，一定要好好把握自己的风险承受力，不要过度投资，以免造成资金亏损。任何一位投资者都不想赔钱，所以在投资时，你一定要保持冷静，对形势进行理智地分析。



每位投资者的风险承担能力都因自身阅历、职业、教育程度、心理素质、经济状况等差异而不同。一般来说，投资动机、投资资金、投资经验、心理素质这四个因素决定了一个人对于风险的承受力。按照这个标准，投资风险能力可以分为高、中、低三个层次。

在投资前，投资者应该测算一下自己的风险承受能力。下面有若干选择题，你可以根据自己的情况进行选择，请用是或不是回答：

1. 你的目的是不是投机?

2. 你最看重的是不是利润?

3. 投资收益是不是你的主要收入来源?

4. 你对长期投资是不是感兴趣?

5. 你是不是有固定的收入?

6. 你是不是有稳定的投资?

7. 你是不是有从事投资生意的朋友?

8. 你是不是对投资了解甚深?

9. 你是不是有投资经验?

10. 无论成败，你是不是能一直保持一颗平常心?

11. 投资时，你是不是喜欢当机立断?

结果如果是和不是各占一半,你的风险承受能力就是中等;如果是多于不是，则说明你是风险能力较强的人；如果是少于不是，很显然你属于风险能力较弱的人。

总之，记住：投资有风险，入市要谨慎!

♥ 不要让情绪来干扰你

孙子兵法之八《九变篇》曰：故将有五危：必死，可杀也；必生，可虏也；忿速，可侮也；廉洁，可辱也；爱民，可烦也。凡此五者，将之过也，用兵之灾也。覆军杀将必以五危，不可不察也。

意思是将帅有五大性格上的致命弱点：有勇无谋，只知拼死杀敌的心理，这样的人很有可能被诱杀；临阵退缩，有贪生怕死的心理，这样的人会被俘虏；性情暴躁，一触即跳，这样的人一旦受到凌辱就会失去理智；为人清廉，重名望的人，一旦受羞辱就会妄动；爱民如子，这样的人会被敌人弄得精疲力竭。这五种心理弱点是导致军队覆灭、将帅被杀的主要原因，是用兵的大忌。同时，前三点心理弱点也是诱发投资者投资

失败的心理原因。

盲目胆大心理

很多投资者的投资行为一般都比较盲目。在投资之前，他们并没有对投资理论和技巧进行过系统地有目的地学习，也没有参加过任何模拟实验，更有甚者连最基础的投资知识都不知道，仅凭一腔热血就盲目地进行投资。投资市场本来就变幻莫测，对于他们就更加危险，结局也就可想而知，一定是头破血流。还有一些投资者本就缺少理性，一旦发现某种投资项目十分赚钱或者仅仅凭借某某专家的论断就失去理智贸然投资，结果一定会很凄惨。

恐惧胆怯心理

恐惧心理在投资中是十分可怕的，就算是最理智的人，当他恐惧时也会变得愚笨。恐惧会使投资者不能发挥自己的水平，就会对形势进行错误地分析，从而错失良机。有些投资者往往会受某些小道消息的影响，对投资失去信心，就会感到恐慌，最后就会拼命抛售手中的产品。而这些小道消息一般也只不过是空穴来风，只是虚惊一场，但会导致投资者投资失败，所以恐惧是投资者获利的最大阻碍。

暴躁型心理

投资市场的大起大落，往往使一些投资者的脾气变得暴躁。

暴躁是投资者的一大忌，它会使投资者失去理智，从而不能正确地分析形势，会使投资水平大打折扣，甚至做出无法挽回的错误决定从而使投资者蒙受巨大的损失。焦躁的心理不仅会导致投资失败，还会使投资者对投资失去信心。记住，投资者一定不要心烦气躁。



♥适当来一点“阿Q精神”

有一次，一场大火烧了一户人家。这明明是一件倒霉事，却听户主大声说道：“火烧旺地，岁岁兴旺！”

户主的意思就是火灾虽然使他们家蒙受财产损失，但也可能因祸得福，让他们家兴旺发达起来，这就是典型的“阿Q精神”。

其实，投资无非就是为了更好的生活，花钱就是为了高兴，如果每天都要计算今天究竟是赔钱还是赚钱，整天为了钱而烦恼，那么生活还有什么乐趣？其实，不妨学点“阿Q精神”，换个方向看问题，烦恼也会烟消云散。

亏钱时适当来一点“阿Q精神”

投资本来就有亏有赚，亏钱早已是司空见惯的事情，投资者一定要有一定的心理准备，一旦降临到自己的头上，投资者一定要理智对待，要放宽心。投资者可以这样想：尽管自己的股票亏了很多，但是亏了的又不是只有自己，还有很多人和自己一样。和亏了几百万、几千万相比，自己的钱又算得了什么，亏钱就当自己花钱买经验教训了。这样想，投资者是不是一下子减少了不少的压力。

股票就像坐了“电梯”一样快速上下，当你应该抛的时候你没抛，当你不该抛的时候你抛了，不妨来点“阿Q精神”，这些钱就不属于你；资金套牢了，不妨来点“阿Q精神”，把它当作储蓄了；房价跌了，不妨来点“阿Q精神”，房价总会上涨，再说房子也可以租出去赚房租。还有熊市时，股票成交量稀少，很容易跌停，大多数人都不敢轻易买入。但这时，也许正是入市的好时候，反正已经跌得差不多了，可以满仓了。“阿Q精神”也就发挥了作用，只要一直在股市里，总会碰到牛市的时候，如果你现在就撤资，不仅损失惨重，等到涨停板时，你一定会后悔莫及。

其实，只要投资者持有的股票的所属公司有一定的规模，又有良好的发展前景，就算短期内股票出现下跌，这时你最好来点“阿Q精神”，一旦股市由熊市转到牛市，你所持的股票一定会给你带来惊喜。



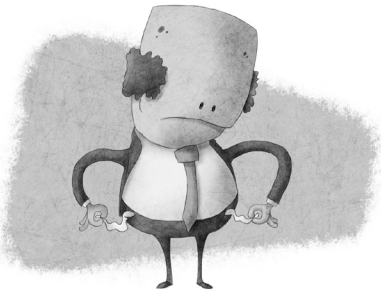
♥控制贪欲，及时收手

贪婪是人致命的心理弱点。大部分人都不想控制，也没有能力控制自己的贪欲。在投资领域，很多投资者会因为过于贪婪而失去对形势的理性判断，从而错失良机，进而蒙受经济上的损失。贪往往会使投资者不能控制自己欲望，渴望一夜暴富，不能理智思考，从而使得已经到手的利益从手中溜走。这些人只想着高风险带来的高收益，而无视高收益中的高风险。

赢的时候很容易引发贪欲，给人一种能够一直涨下去的错觉。赢会激发投资者想赢更多的野心。在巨大利益的驱使下，人们往往会忽略高风险，导致下手过重。财富如轮盘一样旋转，即使进入了自己的地盘，贪念也会迫使它转到别处。输会诱使你不顾一切地想要挽回损失，使你失去理智，容易冲动，最后只会使你的损失更加巨大。

在贪欲的诱惑下，投资者常常频繁进行买进卖出的操作，有时或不由自主的每天进行操作。尤其是初学者，如果哪天不看盘，就会寝食难安。频繁的操作就会人为地增加投资风险，

从而导致严重的损失。所以说投资者不要贪心，不要嫉妒别人赢钱。当然，投资无何厚非就是为了获利，但贪欲只会阻碍获利。贪本身没有对错，每个人都有贪欲，关键是要适可而止，要把贪欲控制在一定范围内。贪一定要有度，不应该不顾后果的贪得无厌。



投资者应该怀揣一颗平常心。贪字上为今下为贝，意思就是急功近利。在投资中，新手往往会赢钱，这其中的原因其实很简单。在开始时，他们没有太多的功利心，一赢钱就会喜出望外，还没有被贪欲冲昏头脑，懂得及时收手，才会守住已经到手的利益。贪和贫只差一点，一夜暴富的心理只会导致贪心不足，而贪心不足只能导致钱财尽失，使人变贫穷。有一颗平常心，见好就收，才能成为赢家。

成功的投资者都知道投资的高利润大多数都来自于长时间低风险的稳定利益的积累，也就是稳赚而非暴富。赚大钱的贪欲只会让投资者失去理智，频繁交易，稍有不慎就会满盘皆输。投资者如果只关心自身利益也就会变得畏首畏尾，即使机会摆在眼前也不敢出手，等到失去，再后悔就晚了。

投资者一定要控制自己的贪欲，在利润上涨时，要克制住自己的欲望，懂得及时收手。在利润下降时，一定要有耐心和平常心，才能抓住反败为胜的机会。

销售——
准确把握客户的心理

♥ 外表带来的第一印象

研究证明，一个人潜意识的思考速度是有意识的三万倍，因此，即使只有十几秒钟，客户也会在潜意识里对你进行最初的评价。和客户初次见面时，客户就会对你的形象和言行举止进行打分，你获得的分数越高，客户就越喜欢跟你接触，相反，就会使客户反感。

在销售中，第一印象就是沟通的开始，直接影响着客户对你的判断，在一定程度上决定了交易能否成功。想要让客户认同你，你就要在第一次见面时，给客户留下一个良好的第一印象。



维护自己的形象

作为销售员，你的形象非常重要，没有好的形象，客户就会避而远之。要想留下好的第一印象，销售员就必须在自身形象上下工夫，一定要避免邋里邋遢。

销售员具体形象要求：头发一定要梳理整齐，不要有头屑，男士要留短发；脸一定要干净，不要出现油光或汗渍，女性最好画淡妆；男士最好穿深色正装，女士最好穿职业套装。

声音的魅力

充满活力的声音往往给人一种积极向上的感觉，与客户交谈时也会为你增添不少魅力。在声音的影响下，客户的情绪也会被调动，这样更容易接受你的推荐。

吐字一定要清晰，要掷地有声，要让客户感受到你坚定的立场。说话要有节奏感，要学会断句，尽量抑扬顿挫，这样客户就会觉得你说得很有道理。如果不注重节奏，客户就很难抓住你的重点，也就会感到厌烦。

微笑使你更有亲和力

在初次见面时，双方都不免有些紧张，这时候微笑就是最好的武器。微笑既可以缓解紧张气氛，又可以展现你的友好，让对方放松下来。但微笑同样有讲究，销售员必须要发自内

心地微笑，而不是冷冰冰的职业式微笑，只有发自内心的笑才能打动客户。此外，微笑时，尽量不要发出太大的声音，也不要做出太大的动作，以免引起客户反感。

♥恰当询问和适时引领

在销售中，为什么你总是很被动？原因其实很简单，那就是客户总是在提问，而你总是在讲解，你做的仅仅是迎合了他们的需要，而不是引领需要。这样做的结果只能是即使你被他们弄得疲惫不堪也不会知道客户的真实需求。你应该掌握谈话的主动权，通过询问适时引领客户向着自己有利的方向发展。当然，询问也是需要技巧的，如果没有技巧地乱问一通，客户就不能从你的问题中获得有价值的东西，也就不会敞开心扉和你沟通。如果你的问题，让客户意识到你的产品恰恰就是他所需要的，他就会精神抖擞地和你开展积极的交流。



在销售中，毫无疑问善于发问的人更容易掌握整个过程。在交流中的任何环节，你都可以询问客户，例如，需求、产品的满意度、价格、意见等环节。询问可以有很多种方式，不能仅为了得到客户肯定或否定的答案，而要尽量让顾客把真实的想法说出来。

你可以这样提问：“您对我们的产品满意吗？”“您之前使用过我们的产品吗？”等问题，这类问题的答案都是肯定或

否定的，当你想得到明确的答复或结束交流时你可以这样问：

“这款产品，您还有什么不满意的吗？”“什么样的产品才符合您的要求呢？”等问题，这类问题能让客户说出自己内心的想法，这样你就有机会了解客户真实的需求。要注意的是，在客户回答的过程中，你一定要仔细地聆听，即使客户回答的都是些无稽之谈，也要让他觉得你尊重他的想法。

在提问的过程中，你也要注意，不要一味地提问，这很容易让客户反感。此外，你还要注意说话的语气和态度，一定要友善和得体，一定不要咄咄逼人，让客户无法招架。

通过询问来引导客户的思路

你可以通过提问来引导客户，让他意识到他需要的就是你们所推销的产品。例如，你可以问他：“你觉得这种产品的哪项功能对你最有用处？”这样一来，他往往会给你详细的回答，这时就是你向他展示他所需要的功能的时候了。当然，在不同的场合，面对不同的人，引导的方式也会千差万别，这就需要你在实际工作中不断积累经验和教训。但要注意的是，不要一开始就引导客户，这样只会让客户产生警惕。

♥使客户舒服的沟通方式

销售，顾名思义就是将产品或服务提供给客户，而这其中

销售员需要做的就是与客户进行交流。一位成功的销售员，一定知道如何和客户沟通，如何做才能让他喜欢与其交谈，并让他通过认识他来认同他所销售的产品。

幽默是打开客户心门的钥匙

幽默是一把成功销售的金钥匙，能快速地打开客户的心门。幽默的语言可以使客户在一瞬间怦然心动或会心一笑，会让气氛活跃起来，会对你推销的产品和服务产生好感，激发其购买欲望，使交易达成。在销售中，客户不苟言笑时，你的一句幽默的话语可以使客户放下心中的戒备，严肃的气氛也随之变得活跃起来，这时你再向客户推荐产品，就很容易让客户接受。但要注意，一定不要触碰客户的禁忌或伤害他的自尊心。要避免拿客户的身材、工作、个性尤其是缺陷开玩笑，要清楚胡乱幽默的人只会让客户反感甚至怨恨。

微笑拉近你我之间的距离

微笑是消除人与人之间隔阂的有效手段，只要你坚持微笑，客户一定会接纳你，因为没有人会拒绝朝他微笑的人，哪怕那个人是一位销售员。

微笑的力量是无法估量的，它就像春风扑面而来，轻易就能触动客户的心弦，能化解怀疑和陌生感，密切与客户的关系。你微笑着出现在客户面前，又微笑着和他交谈，临别时微笑

着和他说再见，客户还会不喜欢你吗？你的每一次微笑都是在向顾客传递你的友善，你的尊重和欣赏，他也会很乐意与你交往。



学会聆听

一位销售员，首要的工作就是要消除客户的戒心和陌生感，促使客户与你交流。但一些销售员却自视甚高，认为仅凭借自己的高超口才就能说服客户，结果也就可想而知。这主要的原因就是这类销售员太注重表达，根本不给客户开口说话的机会，急切地想要让客户认同自己，从而无视了聆听，忽视了情感的交流。

销售一定要摒弃不必要的“喋喋不休”和“高谈阔论”，要花更多的精力去聆听。每一位优秀的销售员都是一位很好的听众，他们善于聆听客户的需求、建议甚至是抱怨，善于聆听与成交有帮助的声音。

消费——
树立健康科学的消费观

♥在“求实”和“求美”之间找到平衡点

从心理学上讲，人的记忆中，语言信息量与形象信息量的占比为 1:10000，也就意味着商品的视觉形象要比其抽象的概念更能激发人们的购买欲望。“爱美之心人皆有之”，购物时，人都有求美心理，也就是对造型独特、包装精美商品的一种追求，这是一种常见的购物心理。但是人们购买商品时不止要看它的外表，同时也应该关注一下商品的实际价值，应该在“求实”和 “求美”之间找到平衡点。



爱美之心人皆有之

如今，消费者对商品包装的美观性要求越来越高。造型独特、色彩绚丽、选材精良的包装，往往给人一种强烈的艺术美感，也就很容易引起消费者的兴趣，激发他们强烈的购买欲望。尤其与同类商品一起陈列时，包装的艺术性常常成为消费者能否购买的决定因素。

包装是无声的促销员

同一件商品，消费者倾向于花费更高的价格来购买包装更加精美的商品。例如，手机市场上，各商家在注重手机功能的同时，也会在手机外形上大做文章，因为他们都清楚：外形新颖、美观的手机很容易获得消费者的青睐。

在中国，大多数人都追求名牌，对名牌的认可度很高。许多消费者注重商品的品牌效应和象征意义，通过购买奢侈品来炫耀自己的身份和地位，这种心理在社会各个阶层普遍存在。例如，众多的国外奢侈品品牌纷纷进驻中国，打出的广告语也是“成功人士的象征”“奢华的感受”等就是为了满足消费者的这种心理。不仅是为了炫耀，人们也会在日常交往中选择名牌，因为他们认为这样可以彰显他们的诚意和情感。

人对美的追求是永恒的，爱美也是人的天性，这点毋庸置疑。但是，消费者在追求美的同时，也要注重商品的实际价值，毕竟我们购买商品就是为了获得其使用价值。在购物时，消

费者在关注商品外观的同时也可以对比一下商品的成分、重量、价格等因素，尽量选择一些物美价廉、经久耐用的商品。在美丽与实用之间找到平衡点。

♥ 克服攀比心理

雄孔雀为了获得雌孔雀的青睐，争相打开自己绚丽的尾羽斗艳，尽管惊艳，炫耀之态也尽显。其实，人也何尝不是如此，凡事都喜欢和人攀比。喜欢攀比的人根本不会在乎自己是否真的感到愉快和满足，而是一定要别人羡慕他、赞美他、崇拜他，才能让他感到满足。所以，当我们拥有了一套能让家人遮风避雨的小房子时，我们的内心依然不安，因为别人住的房子比自己的豪华。其实，我们生活的幸福不幸福，是由我们自己的感受决定的，当我们感受到了满足，那我们就是幸福的。

攀比心也和爱面子的心理脱不了干系，很在乎你有的东西我也要有。购买前，在攀比心的驱使下，消费者脑海里不断回响的是谁谁都有了某某物品，我也要有的声音，从而使消费远远大于需求或购买能力。

攀比，是一种很正常的心理现象，但盲目的、过度的攀比，是一种不健康的心理，是需要摒弃的。那么，究竟怎样才能克服攀比心理呢？这里有几点建议，你可以试一下：

适度消费

消费应该和自己的实际收入相匹配，其中，实际收入包括当前的收入和未来的收入。在不影响生活质量的前提下，进行积极合理的消费，要做到合理的消费，要把钱用到实处。

避免冲动消费

一个人的消费受到情绪影响时，就会出现冲动消费的行为。这类人在购物时，容易受到外界因素的影响而头脑发热购买本不需要的商品。所以，在购物时一定要保持冷静，从实际出发，理性消费，一定不要被促销或赠品所诱惑，从而冲动购买。

勤俭节约

勤俭节约是中华民族的传统美德，即使是物质文化极度丰富的今天，也不会过时。我们应该发扬勤俭节约，艰苦朴素的优良传统。当然，勤俭节约并不意味着抑制消费，而是一种合理消费的消费理念，主张的是不要浪费。



♥“贪便宜”要不得

澳大利亚的草原上常常会发生一些令人匪夷所思的事情，例如，每当羊群的数量达到一定规模，羊群就会你争我赶地跳下草原尽头的悬崖。那么，为什么会发生这种事情呢？其实，原因很简单，每一只羊都希望吃到更多的青草，但只有羊群最前面的羊才可以吃到最多、最肥美的青草。于是，羊群中的羊开始拼命地往前跑，即使身处悬崖，也会视而不见，因为对青草的渴望已经蒙蔽了它们的双眼。

故事里青草对于羊的意义和我们生活中的小便宜对于我们的意义是何等的相似，小便宜往往会蒙蔽了我们的双眼。人都有贪便宜的心理倾向。在购物中，不管是促销还是甩卖，总是会吸引大批的顾客前来购买，他们会因为花费较少的钱买到想要的物品而高兴。其实，消费者并非真的想买便宜物品，他们想买的是让他们觉得自己占了便宜的物品。还有一些人把占便宜当成是一种生活情趣。他们只要看到便宜物品，即使根本不需要，也会高高兴兴地带回家。

“双十一”的火爆就是因为商家抓住了消费者喜欢占便宜的心理特点。每逢“双十一”，商家就会通过半价甚至更低的折扣来刺激消费者的购买欲望。在低价的驱使下，很多人都会疯狂地购买。他们一般都会或多或少地买一些本不打算买的东西，而买了以后，很快就会被束之高阁，碰也不会碰一下。



不要被低价所诱惑

在生活中，很多人会因贪一时的便宜，买到一些假货，从而蒙受经济和身体上的损失。面对低价的诱惑，消费者一定要保持冷静，不要被价格蒙蔽了双眼，从而忽视了商品的实用性。你一定要仔细了解低价商品背后的真相。有些商品之所以会低价甩卖，是由于商品本身就存在缺陷，不是质量不好、就是款式过时很难出售。

面对低价的诱惑，消费者一定要告诫自己天下没有免费的午餐，不要贪小便宜而吃大亏。消费者在购物时，一定要有理性，根据自己的需求选择性价比高的商品，不要盲目消费。

谈判——
掌握主动权，达成交易

♥谨慎选择谈判地点

在谈判中，不可避免地需要选择谈判地点。谈判场地上的优势可以增加谈判的胜算，这点在商务谈判上非常明显。考虑到谈判地点对谈判的成败有着不可忽视的影响，所以在谈判地点的选择上，一定要谨慎小心。一般来说，谈判场地分为：主场谈判、客场谈判、中立地谈判三种场地。下面我们就来具体分析一下：



主场谈判

主场谈判指的就是己方的所在地谈判。在主场时，由于对

地点非常熟悉，就会充满安全感和自信心。谈判者也就自然地避免了熟悉环境而产生的麻烦，可以全身心地投入到谈判中。谈判者还能够利用各种有利的条件为自己服务，有助于掌握谈判的主动权。谈判时，谈判者更容易获得谈判所需要的各种支持，也便于和领导进行沟通。一般情况下，最好争取在主场谈判。在自己熟悉的环境下，很容易进入状态，自然成功率就高。

当然，凡事都有利弊，主场谈判也有一些不利条件。在主场谈判，谈判者很难不受日常工作的影响，也就很容易分散注意力。

客场谈判

客场谈判就是在对方的所在地谈判。在客场，谈判者远离工作和生活所带来的种种烦恼，可以精力充沛地进行谈判。在公司规定的底线下，可以自由地发挥自己的能力，对领导的依赖性也较少。谈判者能够直接地看到对方的真实情况，有利于了解对方的真实意图。在谈判陷入僵局或缺乏准备时，谈判者也可以以资料不足、需要请示领导、水土不服等借口拖延时间，以便调整战略和做足准备。

如果问题比较简单或者容易解决又或者需要到对方处了解情况，可以选择在客场谈判。谈判者需要注意的是，一定要了解领导的真实想法，目标要明确，并做好相关的准备工作。因为客场有很多不利因素：由于与公司距离较远，无法快速而有效地获取相关的信息和资料，也不能及时地与领导进行

沟通。再加上长途跋涉、水土不服等因素都会或多或少的对谈判有不利的影响。

中立地谈判

中立地谈判就是在主客场以外的地方谈判，一般会是一些无利害关系的场所，这对任何一方都是公平的，不存在主场优势也不存在客场劣势。比较受欢迎的场所，例如，高尔夫球场、私人会所、酒庄等，既不易受到外界的干扰又可以缓解谈判带来的紧张感。

中立场所的选定一般也颇费周折，通常都会是双方满意的场所，过程中也就不可避免地要耗费双方的时间和精力。

对于重要的谈判，谈判的地点最好选在主场，以增加谈判的胜算，如果做不到至少要选择对双方都公平的中立地，当然，最差的场地就是客场，这时你就要想办法避免场地劣势带来的麻烦。

♥ 认清“红脸白脸”策略

红脸白脸策略，也被称之为软硬兼施策略，指的是在谈判过程中，谈判者抓住对手在希望与自己交易的同时又厌烦与有不满情绪的己方交流的心理，由一人扮演“红脸”，另一人扮演“白脸”，诱使对方做出让步的策略。一般来讲，“红脸”是强硬派，在谈判中态度蛮横，傲慢无礼。相反的，“白脸”

就是温和派，一团和气，与“红脸”一起“一唱一和”默契配合，为的就是实现自身的利益最大化。

红白脸策略的运用

一般来讲，唱红脸的会率先出场，他会很强势，通常会提出苛刻无比的要求，态度蛮横无理，让对手非常反感。这时，白脸就会出场，他的态度温和，以善解人意的态度对待对方，并诚恳地表示自己可以做出一些让步，放弃一些条件和要求。事实上，他让步后的条件和要求，才是他需要竭尽全力争取的最终利益。

在谈判中，扮演“红脸”的人要不留情面，咄咄逼人，直击对方的弱点和不足，即使争得面红耳赤也不退缩。“白脸”态度一定要温和，做事圆滑，一旦出现僵局，就要从中周旋。所以，红白脸策略注重的是“一柔一刚，可谓刚柔并济”。

其实，红白脸策略使用的技巧很简单，利用“红脸”咄咄逼人的气势和苛刻的条件使对方产生疑虑、烦躁、无望的心理，从而降低对方的期望值，随后再由白脸给予让步，这就很容易使对方满意，最后交易就会按照己方的意愿达成。此策略在实施过程中要注意的是：“红脸”既不能太过强硬，又不能太软弱，前者容易伤害对方，使谈判终止，后者则容易受对方诱导。

红白脸策略的应对

你可以委婉地拆穿他。在众多策略中，这可以说是最行之

有效的策略。但要注意的是，即使是人知肚明，你也不应该直接又粗鲁地揭穿他们的阴谋，这样只会使气氛变得尴尬。你最好采取婉转的方式，例如，你可以微笑着说：“来，都坐下来，哪里有异议我们就讨论哪里，这样只会伤和气。”

你也可以派出红白脸。这时，己方也可以派出一位“红脸”出来与对方“红脸”争锋。当对方派出“红脸”时，你大可不必有所顾虑，“红脸”本身的职责就是与对方争锋相对。你这时的强硬态度也会让对方认识到你并不容易对付。此后，己方“白脸”就可以出场，引导谈判向己方有利的方向发展。

谈判时，红脸白脸策略是一种很常见的策略。无论对方的红脸白脸如何表现，你都要坚持自己的原则，在关键问题上绝不轻易妥协。有时，并不一定是红脸唱完，白脸再出场，而是红脸白脸一起唱，这时你要提高警惕以防落入对方的圈套，并采取积极的措施使胜利的天平倒向己方。

♥ 不受制于对方的威胁

谈判中的威胁指的是谈判者往往通过提出一些比较有威胁性的提议来迫使对方妥协，或使用威胁的方法来降低对方的期望值。

当谈判双方在某个重要问题上僵持不下时，处于优势的一方常常会运用威胁的方式来逼迫对方做出让步。在谈判中，对方常常把一些条件强加给你，例如，在商务谈判中：“我可以和你合作，但我一定不会接受这样的条件。即使你们坚持，

我也不会妥协。你们必须和其他原料商一样接受我 3 个月内付款的条件。如果做不到，那就没必要再谈了。”当你遇到这类威胁时，想要不受制于对方的威胁，不妨试试下面的策略：

搁置策略

搁置策略，顾名思义，就是把对方的威胁搁置一边。再谈所涉及的问题之前，你可以转移一下话题，可以从小问题入手，慢慢地使谈判进行下去。例如，你可以这样说：“我了解它对你们的重要性，现在我们先不谈这个问题，我们先来谈谈交货期的事情。”总之，不要再在这个问题上纠缠不休，从解决小问题开始。解决小问题会使大问题更容易得到解决。新手往往会认为应该先解决主要的问题，之后小问题也就迎刃而解了，事实证明这种想法只会使谈判陷入僵局。谈判高手都清楚一个道理：在小问题上达成共识后，对方就会变得更加容易接受你的观点。

消除威胁

己方可以选择邀请对方人员出去逛一下游乐场、去购物场所购物、给对方准备宴会，也可以到会所消遣一下，使对方紧绷的神经松弛下来，缓和一下紧张的气氛。通过游玩和私下接触，彼此增加了了解，隔阂也会逐渐的消退。在轻松的环境下，对方自然也就放松了警惕，这时己方再提出自己的意见，

对方也就更容易接受，在谈判桌上争论不休的问题，也就迎刃而解了。

在谈判中，威胁是一种迫使对方做出让步的策略。遇到威胁时一定要冷静地思考，采取积极的措施应对，不要轻易地做出让步。

♥让步要讲技巧

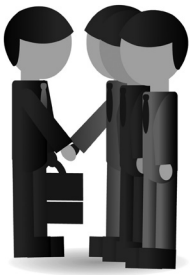
在谈判中，双方想要达成共识，就需要或多或少地做出让步。一个小小的让步很可能影响到整个谈判的整体布局，轻易让步或寸步不让都是需要避免的。你在让步时既要考虑时机又要掌握一些技巧。

在谈判中，让步时你一定要坚持两个原则：

1. 让步除非是在非让不可时才可以做出，即使是微小的让步也要谨慎。

2. 自己让步是为了让对方做出更大的让步。

谈判时，让步常常是不可避免的，但让步一定要谨慎，以确保自己的利益能够最大化。你要学会如何让步，因为只有有技巧的让步才能使对方也做出让步。



谨慎让步

在谈判中，你要注意的是一定不要轻易地做出让步，这样只会让客户认为你让步的空间还很大，他就会全力以赴地逼迫你不断地做出更大的让步，一旦你无法满足他，谈判很容易陷入僵局，即使最后交易成功，对方也会对你产生怀疑，认为你还有让步的可能，这就使得下次的谈判变得更加艰难。尽量要让对方先让步，除非对方强烈要求，不然绝不让步。即使让步，也要在不重要的方面让步或者仅仅做出微小的让步。一般情况下，让步的幅度一定要小，不要一次性都让出。

对方和你据理力争，也不一定只是为了获得更大的好处，有时也只是为了证明自己的能力，对方只是为了享受一种胜利的满足感。这时你就要注意让步的方法，要让对方感觉到你的挫败感，你被他逼得退无可退，这样他就很容易接受你的条件。这时，你可以语气哀怨地对他说：“你可真有本事，这种条件下我们根本没有利润，你是我见过最会谈条件的人了！”对方一定会高兴地接受你的条件。

对等回报

很多谈判者这样认为：一旦谈判陷入僵局，要想扭转局面，总需要一方率先做出让步，如果我方率先做出让步，我方就有可能掌握谈判的主动权。其实，这样想法是错误的，原因就是一旦你做出让步，就会让对方认为你还有让步的余地，他非但不会感受到你的诚意，反而会变本加厉，所以不到万不得已不要做出让步。在你让步的同时，你需要采取措施迫使对方加倍让步，至少是同等的让步。你让步的前提就是对方也做出让步，如果对方没有让步，那你的让步也就没有意义。不要幻想你的让步会使谈判顺利地进行下去，这只不过是你自己的臆想罢了。

你要记住，谈判就是谈判，不是朋友之间的馈赠，它的核心是利益。不到万不得已不能让步，即使让步也要讲究技巧。

PART 6

社交心理学：学会一些与别人交往的心理知识

社交，从知己知彼开始

♥根据不同性格，把握社交原则

正如，世界上没有两片完全相同的叶子一样，人的性格也是不同的。一般情况下，人们往往都有喜欢和自己性格相似的人交往的心理，这点无可厚非。一个人无论如何也无法得到所有人的喜爱。但在生活中，我们又不可避免地要与他人进行交往，为了更好地生活，我们就应该学会和各种性格的人相处。当然，与不同性格的人交往需要不同的交往之道，现在就让我们一起来看一下。

一板一眼的人

与这种性格的人交往，即使你积极主动地与他交流，他也未必会理睬你。和这类人交往的初期，你多少会有点不安，但只要你肯花工夫，关注他的一举一动，仔细地寻找他的兴趣爱好。每个人都有感兴趣的事，只要你触及到他的兴趣点，他就会变得健谈起来。其中，你要做的事就是和他聊天，并认真观察他的反应，只要他做出反应就说明他对此感兴趣。这时，

你只需利用这一点，就可以让他与你交流。

沉默寡言的人

这类人一般都不爱交谈，你也就无法了解他们的真实想法，也就无法交流。遇到这类人你最好直奔主题，直截了当地告诉对方你的想法，而你得到的多半会是肯定或否定的答复，不要期盼他们会和你侃侃而谈。

态度傲慢的人

这类人一般都自视甚高，他们做事常常我行我素、傲慢无礼，即使你友善地和他们打招呼，他们也未必会理睬你，他们无礼的举止，傲慢的态度，很容易让人感到反感，你最好与这类人保持一定的距离。但你必须要和他们接触时，说话一定要简洁而有力，不要和这类人纠缠。



固执己见的人

这类人，不管你说什么他们也不会接受你的观点，即使你是正确的，他们只知道一味地固执己见。与这类人交往是最累人的，结果反而不太理想。遇到这类人，你要学会适可而止，不必耗费过多的精力和时间。

当然，这些性格只是众多性格中的一部分，具体的交往原则还需因人而异。例如，对待草率决断的人要步步为营，对待急躁的人要理智和有耐心，远离搬弄是非的人等。此外，我们要承认别人和自己性格的差异，他们在为人处事上也会与我们不同，承认这种不同，不要强求其他人和自己的言行、举止保持一致，要学会尊重他们的不同。

亲和力——拉近彼此的黏合剂

说话温柔，为人处世温和豁达的人，人们都喜欢与之近亲，这种现象在心理学上被称之为亲和力。在交往中，我们更倾向于和我们的性格、谈吐、习惯等相似的人接近，而不断地接近必然产生亲切感，双方的关系也就变得更加亲密。亲和力如同一块磁铁，把周围的人紧紧地吸引在你身边。

在社交领域，人都喜欢和容易亲近的人交往。有亲和力的人，往往很容易使身边的人感到放松，从而放下戒备，产生信赖甚至依赖的感觉。在某种程度上说，亲和力是打开人心灵之门的钥匙。那么，如何提升自己的亲和力呢？

学会微笑

在社交中，亲切的笑容可以有效地增加你的亲和力。自然不做作的笑容会使人心情愉快，即使是冷漠或者心情不好的人，也会被你灿烂的笑容感染，心情也会好起来，也就变得容易亲近了。俗话说得好：我们可以从别人的脸上看到自己的表情。如果你不对对方微笑，对方也就不会对你微笑。没有人喜欢和冷漠的人交往，如果想要提升自己的亲和力，你首先要给对方一个微笑。



学会赞美他人

这里的赞美必须是真诚的赞美，也只有发自内心的赞美才能提升亲和力。如果，你遇到的是一个蓬头垢面、风尘仆仆的人，最好避免说：“今天你好漂亮啊！”这样只会适得其反，让对方怀疑你是在嘲笑她。言不由衷的赞美很快就会被识破，只会让人反感。赞美一定要恰到好处。学会寻找对方的优点，并大胆地赞美他，很快他就会乐意与你交往。

心胸豁达

众所周知，心胸豁达、大度的人一般都有一个好人缘。豁达的心胸可以有效减小交往中的摩擦，让对方感到轻松，也就很容易和你相处。为人尖酸刻薄、得理不饶人的人往往不受别人喜欢。豁达的心胸展示的是一个人的气魄和度量，无处不在彰显着一个人的亲和力。

当然，提升亲和力的方法还有很多，例如，为人要谦和有

礼、真诚地关心别人、要有幽默感等。提升亲和力就不是一件一蹴而就的事情，需要一个长期的过程，需要在与人交往过程中不断地积累经验和教训。

♥培养自己的幽默感

幽默在人际交往中的作用也是不可估量的。幽默本身就极具感染力，幽默的语言能够使社交氛围变得轻松而融洽，人们就会觉得和你谈话是一种享受。在日常交往中，每一个人都应该学会幽默，多一点幽默也就少一点烦恼和偏激。那么，如何培养幽默感呢？

要有乐观的心态

即使你身处的环境是那样的乏味，你也不应该整天愁眉苦脸，抱怨连连。你要乐观起来，把所有的烦恼通通抛到脑后，保持一种快乐的心境。你可以留心观察生活中的细节，看准时机幽默一下，这样大家的心情也会变好，也就更容易接近。俗话说得好“生活本就不缺乏美，只是缺乏发现美的眼睛”。所以，要想使自己具有幽默感，首先要保持乐观的心态。

要学会自嘲

自嘲也就是开自己的玩笑，从平凡、不完美的角度幽自己

一默。在交往时，我们有时会遇到一些尴尬的事情，这时几句幽默的自嘲就能在愉快的笑声中缓解尴尬的气氛，使自己变得更加可爱。例如，在上下班高峰期的地铁站，人们往往会因为拥挤而发生争吵，工作人员的竭力疏导也显得无济于事，这时，只听到一个人高叫道：“都别挤了，再挤我就要变身了。”几秒钟后，人群中爆发出一阵笑声，之后人们的烦躁也逐渐消失。

开玩笑要有度

在交往中，有些人喜欢开玩笑，但他的笑话并不一定能使人发笑，有时甚至听起来更像是一种嘲讽，所以开玩笑时需要注意把握力度，只有合适的笑话才能拉近彼此的距离，玩笑开得太过就会适得其反，破坏原本和谐的关系。幽默应该得体才不会伤害对方，不失分寸的幽默才能促进人与人之间的交往。

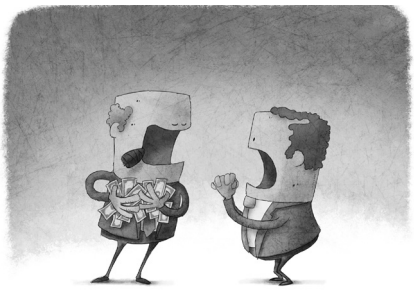


不管你的性格如何，你都要乐观开朗起来，做一个风趣幽默的人，你周围的人也会因此而开心，也就愿意和你交往。幽默可以使你身边的人紧紧地围绕在你的周围。

♥委婉拒绝的艺术

在日常交往中，对于别人的请求或要求，你出于某种考虑不能接受，也只能拒绝。但是，一般没有人喜欢被人拒绝，你一旦处理不合理，很可能使气氛变得尴尬，严重的话还会影响你们之间的关系。所以说，拒绝也是一门学问，需要一定的技巧。当你想要拒绝对方时，你可以试一试以下方法：

委婉地告诉对方你的苦衷



一般情况下，人只有在遇到一些不得已的苦衷时才会拒绝对方，然而这些苦衷，对方并不一定了解或者根本就不知道。你可以委婉地告诉对方你的苦衷，要用真诚的态度来求得对方的理解。当然，有时有些苦衷也不便告诉对方，或者一下子也讲不清楚，这时你不妨选择一些比如“很抱歉，我也有自己的苦衷”“这次我恐怕真的没办法帮助你，我还有其他重要的事情要做”之类的话语，没必要和对方解释清楚。如果对方一再追问，你也可以接着使用此类话语来委婉地拒绝他。

帮助式拒绝

拒绝对方时，你还可以给他一些行之有效的建议，帮他找

到另一种解决方法。只要我们是真诚的，这种拒绝的方式不仅不会使他难堪，还会让他觉得你善解人意。美国著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基有一次因为某种原因不得不拒绝一次演讲邀请，卡耐基是这样说的："太遗憾了，我实在是挤不出时间来，我有一位朋友，他也同样优秀，有他在你的演讲一定会很成功的！"卡耐基向邀请人推荐了另外一位有实力的人，使对方得到了适当的心理补偿，减少因为他的拒绝而产生的不快，使对方能够真正理解自己。

诱导的方法

当你想要拒绝对方时，你可以试着在谈话中安排一些逻辑前提，但不要直接说出逻辑的结果，否定的意味让对方自己去领会吧。这里有一个很著名的小故事讲述的就是这种策略：美国第 32 任总统富兰克林·罗斯福在海军就职时，一位朋友向他打听美国海军的一项机密时，他谨慎小心地问他的朋友："你会保守秘密吗？"朋友回答道："当然能，我一定不会告诉任何人！"罗斯福接着说道："你一定不会告诉任何人，那么，我也不会！"在这里，罗斯福并没有直接表明自己的态度，而是通过提问诱导对方，让对方意识到他的真实想法。拒绝的意味就留给他的朋友去体会吧。

总之，每个人都有拒绝的权利，一旦你无法接受对方的要求时，就会需要拒绝，这时，你一定要注意自己的言谈举止，要学会委婉地拒绝他人，才能在保护自己利益的同时不伤害对方的自尊心。

产婆术——以子之矛，攻子之盾

产婆术指的是用对方的观点来反驳对方。在反驳的过程中，通过提问让对方逐步说出他的想法，再按照对方的想法再一层层深入，最后导出矛盾，目的是让对方自己意识到自己的错误。这时，你再阐述自己的观点，对方也就很容易接受它。显而易见，这种方法要比直接反驳更有成效。

有很多故事讲的就是产婆术，这里我们来看一下比较著名的吧。这是一个关于苏格拉底运用产婆术帮助一位热衷于当政治家的年轻人分辨正义和非正义的故事。

苏格拉底："虚伪属于哪种类型？"

回答道："非正义。"

苏格拉底："盗窃、欺骗、凌辱属于哪一类？"

回答道："非正义。"

苏格拉底："假如一位将军对那些损害国家利益的敌人进行了严惩，并凌辱了他们，这也是非正义吗？"

回答道："不是。"

苏格拉底："假如这位将军盗窃了敌人的钱财或者欺骗了敌人，这时候呢？"

回答道："当然是正义，我说的是欺骗朋友就是不对的。"

苏格拉底：“好的，我们现在来谈一下朋友间的问题。假如你的一位朋友患了忧郁症，你们怕他自杀，偷走了他的利器？这种行为也是正义的吗？”

回答道：“是的。”

苏格拉底：“你不是说朋友之间不应该欺骗吗？”

回答道：“我收回我说的话。”

苏格拉底正是通过不断提问来诱导对方，使对方按照自己的思路进行回答，最后再进行反驳，结果对方不得不承认错误。

读到这里，你不难看出，“产婆术”的核心是提问。想要运用“产婆术”，你的思维逻辑一定要清晰，只有这样才能保证对方按照你的思路走下去。

这种方法就是以子之矛，攻子之盾。它首先对对方的观点视而不见，不做任何反驳。避开对方准备充分、最有把握的论点，通过提问让对方沿着自己的思路回答问题，让对方在不知不觉间用自己的观点来反驳自己。



♥退步是为了更好地进步

在人际交往中，一时的退让往往可以得到长远的利益。在人际关系学中有一个非常有效果的策略，那就是：你首先要做的就是满足对方的需求，简单说就是，你要让对方感到你很看重他的利益，而事实上，你也是在谋求自己的利益。尤其是在做一些高风险的事情时，理智让步的效果更加明显。

从退让开始，以获利告终

要想成功，你首先要做的就是不要把自己的真实意图表露出来，要让对方甘愿为你做事。我们想要他人配合自己的最好办法就是尊重他们的利益和观点。然而人们往往会忽略这一方法，也就不能正确地使用它。过多地强调自己的利益，只会让本来感兴趣的合作对象改变态度。你应该拿自己的目的去迎合对方的需求，这样才能增加目标实现的可能。

退步只是暂时的，为的是更好的获益，要避免吃大亏就免不了吃小亏。一个真正有智慧的人是绝不会太过张扬的，“自谦则人必服，自夸则人必疑”说的就是这个道理。

高抬脚，低落步

人在登台阶时，往往会无意识地抬高腿、低落步。这种习

惯运用在社交中，就形成了一种很好的退步技巧。通俗点说就是先用高要求来迷惑对方，从而实现自己真正的要求。

开始时，你应该把要求提得很高，如果对方拒绝，然后再提出小要求，这样对方会因为没有同意你的大要求而惭愧内疚，从而更容易接受你的小要求。当然，你也可以采取循序渐进的方式，先让他从小事做起，再逐渐地提高要求。因为，通过做小事他会不断地对你产生好感甚至依赖，也就习惯听从你的要求。先高后低，可制造你大度退让的错觉。先低后高，对方也就无法察觉你逐渐扩大利益的意图。

在人际交往中，每个人往往都习惯于坚持自己的观点。当你希望别人接受你的观点时，对方很可能因为某种原因而拒绝。而强硬的态度一般只会让对方厌烦，从而彻底否定你的观点。这时，你不妨及时地做出退步，让他感受到你的尊重和善意，一旦他的虚荣心得到满足，你的目的很可能会实现。

PART 7

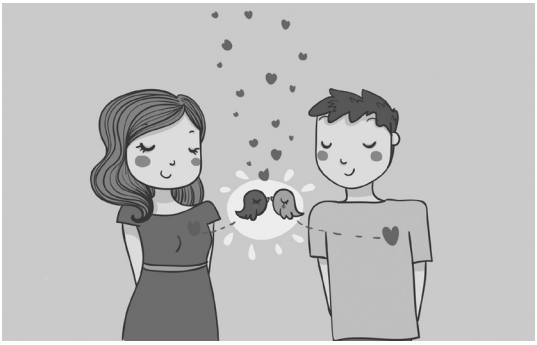
恋爱心理学：破解爱情密码，为何情人眼里出西施

真的有“眼缘”一说吗？

在爱情中，有时两个人在见面的第一眼就能确定对方是不是自己今生的另一半，这就是所谓的“眼缘”。其实，“眼缘”并没有我们想象中的那么玄幻、那么不真实。在现实生活中，有很多人就是通过“眼缘”找到真爱的。

那么，在爱情中，为什么会出现“眼缘”呢？目前并没有一种解释可以完整地解释清楚这其中的奥妙，不过，倒是存在一些假说，或许可以稍微解释一下这种奇妙的感觉。

一种假说认为，人见到和自己样貌类似的异性时，很可能出现瞬间坠入爱河的情况，这是显而易见的。从认知心理学的角度来分析，人一旦发现对方与自己的某种器官类似时，



就会对对方产生好感。其实，原因很简单，我们经常照镜子，也就非常熟悉自己的眼睛、耳朵、鼻子等器官，如果看到异性与自己的五官相似，很自然地就会产生好感，而这种好感很可能迅速地发展成爱情。

另外一种假设认为，人天生就具有一种能够在一瞬间得出结论的“适应性无意识”能力。这种能力和直觉不同，它可以在一瞬间认清一件事情的本质或得出论断。这种能力在爱情里，就是所谓的“眼缘”了。

如今，随着心理学的发展，很多人也从不同的角度解释了产生“眼缘”的原因。“眼缘”的范围也不仅局限于爱情上。在职场上，越来越多的人注意到“眼缘”的重要性，第一眼就要给其他人留下美好的印象。你不难发现，在简历的照片上，男子往往文质彬彬，女子往往美丽动人。甚至有些服装店推出了专门为面试者准备的面试装，这其中的原因就是为了迎合这种潮流。

两性心理和爱情

在恋爱中，男女双方的不同不仅表现在生理上还表现在心理上。俗话说得好：知己知彼，百战不殆，了解这些差异，才能有效地避免一些不必要的爱情道路上的烦恼，使我们的爱情更加的甜美。下面我们就来看一下男性和女性在爱情方面的心理差异：

1.一般情况下，男性都比较冲动，希望在短期内赢得女子的芳心，而女性相对婉转一些，喜欢不紧不慢的感觉。所以，男性一遇见自己喜欢的女性就会展开追求，希望迅速打动对方，这样一来，也就显得比较急躁。女性一般不会过分表露自己的情感，比起主动出击，她们更喜欢采取曲折的方式来表达自己的爱意。

2.男性更容易动情，要比女性更容易坠入情网。恋爱时，男性希望与钟爱的女性有亲昵的举动，而女性一般感情比较细腻，更注重彼此间的心灵沟通。在恋爱初期，女性对亲昵行为十分谨慎，相反到了热恋期就希望有更多的亲昵。男性在爱人面前总是喜欢炫耀自己，会努力掩饰自己的缺点。比起男性，女性就显得内向甚至固执。女性一旦坠入爱河，就会一往情深，任何干扰都无法改变她的初衷，最终成就自己的爱情。同时，她们也常常不听别人的劝告，一意孤行。但是如果她们和心

怀不轨的人结婚，结果往往会后悔莫及。

3. 女性有较强的自尊心和戒备心。在恋爱中，女性一般都有强烈的自尊心，常常想方设法满足自己的自尊心，希望自己的恋爱和婚姻能够得到别人的认可。在恋爱初期，女性一般都有戒备心，害怕对方并非真情实意。相反，男性在这方面就显得不太在乎，即使被拒绝一般都不会太介意。

4. 男性承受失恋的能力较弱。当然，失恋对男女双方来说都是痛苦的。由于男性的承受能力较弱，一旦失恋，就会消沉、郁闷甚至绝望。原因是男性在恋爱中有更多的感情浪漫色彩，对失恋缺乏理性的认识，再加上承受能力较差，遇到失恋很容易消沉。失恋后，女性也同样痛苦，但由于承受能力强，又善于隐藏自己的感情，看起来就不会那样痛苦。

总之，在恋爱中，男性的情感比较外露和热烈，但容易冲动，略显粗犷。而女性的情感就比较内敛和谨慎，有时略显冷漠和固执。但是，只要双方相互体谅和包容，他们的爱情一定会很圆满。



情人眼中的“俊男”和“美女”

“情人眼里出西施”形容的就是在情人眼里对方总是最美的。在恋爱时，情人几乎不能从对方身上找到任何缺点，认为对方的一切都是美好的，对方无论说什么或做什么都是正确的，即使在别人眼里是缺点的地方，在情人眼力也只不过是另一种美罢了，这就是光环效应。

从心理学上讲，当一个人被认为是美好的，这个光环就会笼罩着他，随之很多美好的品质也将会赋予他。男女一旦产生爱情，各自的身上都会出现这种光环。在光环的笼罩下，恋人身上的种种缺点就会被自动忽视掉，甚至还被其他美好品质所掩盖。陷入情网中的男子觉得自己钟爱的女子像月亮一样皎洁，而女子心中他爱上的男子像太阳一样光芒万丈。



爱情中的审美往往带有“当局者迷”的意味。当你爱上一个人，爱得神魂颠倒，对方就是你的“西施”。这里有一个关于爱情的小故事，让我们来一起看一下：从前，有一对新婚夫妇，可谓是一对璧人。但美中不足的是，新婚妻子天生只有一只眼睛。有一天妻子忍不住问自己英俊的丈夫：“我天生只有一只眼睛，你本来可以有更好的选择，为什么偏偏选择我？”丈夫温柔地答道：“亲爱的，以前倒也不觉得，但是直到见到了你，我就觉得世间所有的女子都多长了一只眼。”在这个故事里，妻子缺少一只眼睛，在普通人眼里就是缺陷，但在爱他的丈夫眼里，他的妻子才是最完美的。

爱情中的光环效应，既有好的一面又有不好的一面。恋爱中的光环是双方都把对方看成是最完美的另一半，使爱情不断升华，最后结出最甜美的果实。但是由于光环的笼罩，往往会使人产生错觉，从而对对方的缺点视而不见，尤其是内在的不足。特别是在婚后，爱情的光环由于种种原因很容易消失，这时对方的缺点就会暴露无遗，这就很可能影响双方的感情。现实生活中，这样的事情也时有发生。恋爱时觉得对方就是自己心中的理想伴侣，可一旦结婚，往往会发现皎洁的月亮上也会有坑坑洼洼，光芒万丈的太阳上还有黑子。如果这时不能正确对待这些缺点，就很容易导致情感上的伤害。

要想你的爱情甜蜜而长久，你需要：在恋爱时，注意控制自己的情感，不要只看到恋爱光环下的美好，要加强对对方各方面的了解。婚后，要互相体谅，要互相包容对方的缺点和不足，这样你们才能永沐爱河。

“爱”到“依恋”的情感转变

恋爱时，人们爱得那么汹涌，那么轰轰烈烈，但随着时间的流逝激情就会慢慢退却。你是不是也心存疑惑：爱的激情退却之后又会产生什么样的情感呢？答案就是：“爱”会一丝一缕地、缓慢地变成一种更加稳固更加深沉的情感——“依恋”。进入依恋时期，热恋中那种相思入骨的情感就会转变成一种安心和愉悦。

一般情况下，我们提到的“依恋”指的是婴幼儿对父母或特定对象持有的一种好感或安全感。但这种“依恋”也可能出现在长期交往的恋人中间。在依恋阶段，和恋人在一起就会



觉得很幸福，并将对方看成是自己生活中不可或缺的一部分。“依恋”并不等同于“恋爱”，二者是两种不同的情感。

研究证明，“依恋”是由称之为垂体后叶加压素的感受器和激素引起的一种情感。研究人员曾在小白鼠身上做过实验。实验结果显示：在垂体后叶加压素的感受器能够正常工作时，小白鼠对自己的配偶十分照顾，具有很强的家庭责任感。而当感受器受到影响无法正常工作时，小白鼠就会变成“花花公子”。

这种感觉器和激素也存在在人体里。有时，男性在恋爱时是一个十足的“花花公子”，但一旦结婚就会变得很有责任感，很有家庭观念。由于他们认识到之所以自己的妻子会和自己结婚是因为她很爱自己，而这种认识会刺激体内的感觉器变得正常。

为何男性“得手后就会不加理睬”

婚后，很多女性都会发出这样或那样的抱怨，比如：“谈恋爱时，男朋友常常和我一起出去玩，并且会给我制造惊喜。但结婚不久后，这些都消失不见了，甚至‘夜生活’的次数也逐渐减少。难道是我失去魅力了？还是老公有事瞒着我……”为此，她们有些变得不安起来，有些就对老公非常不满。为什么男性在婚后会出现如此大的变化？其实，心理学就能很好地解释这一现象。男性在得手后就失去对女性原本的热情、对其变得不理不睬的这种现象在心理学上讲就是“柯立芝效应”。



让我们先看一下“柯立芝效应”的由来，它有助于我们更好地了解这一现象。有一次，美国第 32 任总统柯立芝偕夫人

一起参观一处农场。总统夫人先于丈夫参观养鸡场，当看到正追逐母鸡的公鸡时，她随口问农夫：“公鸡一天交配几次？”农夫回答说：“几十次。”听到回答后，总统夫人对农夫说：“等总统来参观时你要将这情况告诉总统。”不久，总统过来参观，农夫依言将这一情况告诉给总统。总统想了一下，皱眉问道：“公鸡每天都和相同的母鸡交配吗？”农夫回答道：“不是，公鸡每次都与不同的母鸡交配。”总统柯立芝的提问一针见血地指出了雌雄动物在性爱方面的差异。生物学家经过试验证实，在雄性动物中间存在“朝三暮四”的性爱态度。而这种现象就是“柯立芝效应”。现在我们就来分析一下它出现的原因。

婚后，性生活次数的减少并非男性精力衰退的征兆，而是男性命中注定的现象。婚前，男性为了达到得到“性伴侣”的目的给心爱的人送礼物或制造惊喜，但在社会道德的约束下，男性就要和这个“性伴侣”结婚。但从生物进化论的角度分析，为了留下跟多的子嗣，男性想要和更多的女性发生性关系，这是一种本能，而婚后他们只能和妻子发生性关系，这当然无法满足他们的本能欲望。于是，他们觉得和自己的妻子一起，生活就变得寡淡和没有激情。

为了防止这种效应的危害，妻子要尝试做一些改变，不断给自己的丈夫制造新鲜感。俗话说得好：生活中不缺少亮点，缺少的是发现它们的眼睛。现在你就可以行动起来，寻找亮点，将你的生活点亮。

♥维系婚姻美满的 SVR 理论

在生活中，有很多让人羡慕的美满婚姻，但也有不幸福的婚姻。当婚姻出现裂痕，夫妻关系无法维持而又找不到症结所在时，夫妻双方不妨试一下心理学家马斯特因的“SVR”理论，回顾一下夫妻双方从相识、相恋、直至结婚的美好时光，也许就可以找到症结所在，说不定还可以找回过去的感觉，相互理解，相互体谅，最终重归于好，开始新的生活。



S 阶段 刺激阶段（Stimulus）

经受彼此外貌、性格、行为等方面的刺激。

V 阶段 价值阶段（Value）

感情能够顺利发展的重要原因就是思维和行为方式的相似。

R 阶段 角色阶段（Role）

角色分配，互相弥补不足。

当夫妻双方第一次见面时，一旦他 / 她的外表、性格和行为等能够吸引对方，对方就会对他 / 她产生好感，这一阶段就是刺激阶段。在这一阶段中，除了上述因素外，对方的传闻也能够传达重要的信息。双方互生好感后，若是开始谈恋爱，就步入价值阶段。第二阶段时，双方在一起的时间变长，因此，思维和行为方式是否相似已成为两人感情能够顺利发展的关键。如若再往下发展，就需要双方的角色能够互补，比如大男子主义的男性和性格温顺的女性，性格暴躁的女性和彬彬有礼的男性等。事实上，其他心理学家也同样相信，夫妻角色的互补是维系幸福婚姻的重要因素。

总而言之，马斯特因的“SVR”理论就是“受到对方外表、性格和行为等的刺激而产生好感”，“双方具有相似的价值观而成为恋人”，“角色的互补而成为夫妻”。无法携手步入婚姻的恋人也许是由于角色无法互补，而无法维系恋情，又或许是因为双方的价值观存在太大差异。

由爱情到亲情的转变过程

婚后，人们的感情往往都趋于平淡。恋爱时的相思入骨已被婚后的朝夕相处所取代，曾经的甜言蜜语也已被家常话甚至是寡言所代替，还有浪漫和激情也被平淡无奇的婚后生活一点一点磨平。心，渐渐变得麻木，已经没有了当初怦然心动的感觉……这就是由爱情到亲情转变中的种种。之所以会出现这些转变，是因为爱人之间越来越熟悉，出现了审美疲劳，而且新鲜感也不复存在。要想坦然地接受这一转变，我们需要明白这是爱情的必经之路也是爱情的最终归宿，无论如何都不要忘记曾经的美好，坚持与爱人携手走下去。

如果在这个过程中爱人之间出现了问题，不要不予理睬，也不能轻易放弃。彼此之间可以试着用交流的方式来理解和体贴对方，双方都要怀着一颗宽容的心，原谅对方的缺点和不足。另外，两个人也可以试着多花点心思努力制造出浪漫和激情。否则一旦处理不当，容易导致感情决裂，给彼此留下难以抚平的伤害和心理阴影。

另外，我们要明白亲情是爱情的升华。人人都渴望激情，但激情并不会长久，终将趋于平淡，变成生活中的细水长流、点点滴滴。虽然，平淡代替了激情，但我们的爱人却成了我们的亲人，即使是牵着彼此的手也不会有当初的感觉，但分

手一定会痛彻心扉。经过岁月的洗礼，我们已经成为彼此生活中不可或缺的一部分，有彼此在身边已经成为了一种习惯。

爱情，一种轰轰烈烈，让人神魂颠倒“琴棋书画诗酒花”式的感情，亲情，一种平淡无奇，让人乏味的“柴米油盐酱醋茶”式的感情。爱情，本就没有永恒，永恒不变的只是那一瞬间的火花，爱情终将沉淀为亲情。



总之，亲情是爱情的升华，一种相濡以沫的情感，多么缠绵悱恻的爱情终将变成亲情。所以，当爱情转换成亲情时，不是爱的终点，而是爱的归宿。

究竟是什么导致了“恐婚症”？

当恋爱开花结果，男女双方忙于筹备婚礼时，他们其中的一些人会忽然感到紧张不安。可以和自己心爱的人相守一生本就是一件十分幸福的事，但为何他们会对婚姻忽然产生恐惧乃至憎恶的心理呢？这种对婚姻的恐惧心理被称为“恐婚症”，在即将步入婚姻殿堂的女性身上时常出现。随后，他们或许会出现焦虑、不安、失眠、不思饮食等症状。

那么，究竟是什么引起了“恐婚症”呢？其实，引起“恐婚症”的原因很多，因人而异。大部分人是因为在面对即将出现的变化时，他们会感到不安从而引发“恐婚症”。不可否认，婚姻是人一生中的大事，慎重是必需的，有时未免考虑得多一些。例如婚后的财产分配、角色等都会出现变化。有些人会无缘无故地觉得婚姻会让自己失去些什么。此外，婚后需



要和男方父母生活在一起恐怕是女性恐惧婚姻的重要原因。虽不常见，可男性有时也会患上“恐婚症”，原因就是害怕自己无法承担婚姻的重担。

一般情况下，婚礼仪式筹备的过程是很幸福的，可一旦婚礼布置太讲究，太过奢华，筹备工作也就不免繁杂，这样很可能让婚礼变成一种美丽的负担，也就很容易让人产生恐惧心理。尤其是男性，他们天性怕麻烦，于是大多数将婚礼筹备的工作交给自己未来的妻子或父母。

当然，“恐婚症”和其他消极心理一样，能够被逐渐消除。大多数恐婚者只要经过恰当的心理调节都可以消除恐惧心理，重新获得对爱情和生活的勇气。但也有少数恐婚者深陷其中无法自拔。下面有一些调节恐惧心理的方法，你不妨参考一下，方法如下：

1. 说出你的恐惧。你可以和你未来的丈夫/妻子沟通一下，告诉他/她你心里的担心，并一起想办法消除这种消极心理，这样一来也能增进彼此的感情。

2. 改变环境。你也可以选择出去做个短暂的旅行，来转变一下心情。

3. 向有经验者寻求帮助。你还可以向你相信的有经验者倾诉并向他们讨教经验。

总之，一旦你或你心爱的人出现“恐婚”症状时，千万不可听之任之，更不要给自己或对方施加压力，要清楚恐婚心理是一种很正常的心理，只要调节得当就会慢慢消除。

人为何会“出轨”？

人出轨的原因有很多。从本能上讲，女性倾向于留下“高品质”的子孙而男性则更倾向于留下“更多数量”的子孙。所以男性在伴侣以外还想和其他的女性生育后代，而女性希望寻找“高质量”的男性生育后代。但这也不过是人的本能罢了，假如人能被本能驱使，那人类和动物还有何不同？在现实生活中，道德和法律能够有效地制约人的出轨行为，所以无论男性或是女性，他们的出轨行为不能仅以本能搪塞。

当恋爱或婚姻维持较长的一段时间后，彼此间的不足就会暴露出来从而引发不满。当不满无法得到适当的宣泄时，出轨反而变成一种宣泄的方式。为了宣泄自己的不满或出于好奇的心理，人就会在其他异性身上寻找配偶身上缺失的东西。

此外，许多女性在生育后，凡事都喜欢以孩子为中心，从而忽略了自己的丈夫。她们也就不再如从前那样温柔体贴了，甚至常常埋怨自己的丈夫，这都让对方倍感失落。这时候，如若有一位女性对丈夫温柔体贴、百依百顺，那么丈夫也许很快就会投入到这位女性的怀抱中。



同时，妻子生育后，在丈夫看来，妻子已不再是娇弱的少妇而变成了一位坚强的母亲，也就失去了以前的无微不至。此时，假如一位风度翩翩的男性给予妻子最无微不至的关怀，她很有可能会动心。

总之，当发现配偶出轨时，不要将责任一味地推到对方身上，也要学会从自己身上找问题。为了防止自己的丈夫出轨，女性要不断尝试新鲜事物，不断扩宽自己的交际圈，以此来增加自己的诱惑力。再美丽的容貌也有衰退的那天，女性要宽容豁达，温柔体贴，不断给丈夫增加新鲜感，让情趣充满你的生活。

婚姻到底是不是爱情的坟墓？

只有亲身体验过怀孕、分娩、养育子女的过程的女性才能够真正体会到婚姻的艰辛。所以女性需要选择一位强有力的男性作为自己的丈夫。这位丈夫能够提供给自己和孩子一个舒适而安全的生活环境，并给予自己精神上的慰藉。从社会角度出发，婚姻在某种程度上能够抑制男性的出轨行为。所以，婚姻很适合女性。

但很多男性却不免感慨：婚姻是爱情的坟墓。从男性角度来看，一旦结婚他们就要一辈子陪在妻子的身边，这样实在是无聊至极。但是婚姻真的是坟墓，一点好处都没有吗？现在我们就来看看婚姻带给男性的好处。



男性本身没有怀孕生子的能力，仅凭自己一人无法繁衍后代，而婚姻就给男性创造了这种机会，这也是婚姻的主要好处。此外，男性的精力一般都比较旺盛，在本能的影响下想要生育更多的孩子，可在文明社会中，男性又不得不受到道德和法律的制约，而婚姻就是最好的选择。

婚后，夫妻两人共同承担生活的重任，彼此也就能够更轻松一些。一般情况下，妻子都会承担大多数的家务事和处理生活中的琐事，这样丈夫就没有后顾之忧，可以全身心地投入到工作中。尤其是生育后代后，作为父亲的责任感也就油然而生，给男性注入前所未有的勇气和动力。当然，婚姻带给男性的好处不止如此，比如家庭的温暖和安全感。

总而言之，男性能够通过婚姻获得很多好处，所以婚姻不是爱情的坟墓而是爱情的归宿。

维护夫妻间亲密感情的原则

热恋时，恋人爱得那么轰轰烈烈，但随着时间的流逝激情会慢慢退却，“爱”会慢慢地变成一种“依恋”。同时恋人之间的关系也会相应出现变化。比如热恋时，因为爱情的光环效应，恋人会自动忽视对方身上的种种缺点，有时缺点反而被当成优点。一旦结婚，爱情的光环效应就会慢慢消失，对方的缺点就会暴露无遗，变得无法忍受。对于夫妻来说，想要维护良好的婚姻关系，促进婚姻生活的进一步发展，从心理学上看，需要夫妻双方的共同努力，需要行动起来。我们先来看一下丈夫能够为妻子做些什么：

1.不断关心自己的妻子。

作为丈夫要不断向妻子发出“我很关心你的”信号，让妻子意识到你在时刻关注她。做法其实很简单，比如当妻子出门时，你可以这样说：“路上一定要小心！”“遇到麻烦随时给我打电话！”此外，丈夫也需要和妻子沟通，了解妻子最真实的想法，可以随时问一句：“对于这件事你如何看？”“你觉得如何做才是最好的。”……总之，丈夫应该时刻关心自己的妻子。

2. 妻子说话时丈夫要仔细聆听。

当妻子说话的时候，丈夫不应该打断或提出自己的看法，要先耐心地聆听。恰如其分地附和几句或适当地发问。和丈夫诉说生活中的不满也是妻子发泄不良情绪的方式之一。于是，丈夫最好每天抽出几分钟的时间来认真地倾听妻子的抱怨。

3. 时不时赠送些小礼物。

其实，增进夫妻间感情的良方就是丈夫时不时给自己的妻子赠送一些小礼物。这也表达了一种对妻子的关心。丈夫可以在闲暇之余给妻子挑选一些精致小巧的礼物，给她一些小惊喜，要清楚女性在这些小礼物面前几乎没有抵抗力。



4. 一定要记住纪念日。

无论结婚多久，结婚纪念日、妻子的生日和其他具有纪念

意义的日子，丈夫一定要记住。这也表明了对妻子的关心，一旦妻子发现丈夫忘记了，结果可想而知。

5.肌肤接触多多益善。

肌肤接触是夫妻间表达爱意的好方式。这里的肌肤接触并不仅限于亲密接触，丈夫可以选择握着妻子的手，给妻子捶捶肩膀等。

6.对妻子适时表达谢意。

面对繁琐的家务事，做妻子的一定非常辛苦。这时，丈夫就需要适时表达一下自己的感激之情。语言上的感激是终日辛苦劳作的妻子的最大安慰。对于不善于表达的丈夫来说，可以选择用行动代替。

我们再来看一下妻子能够为丈夫做些什么：

1.对于丈夫的行踪不要“盘问”。

妻子常常犯这样的错误，总是“盘问”丈夫的行踪，比如“你今天去哪里了？”“吃饭时你和谁在一起？”……其实，如此仔细的“盘问”只会让丈夫倍感压力，认为这是一种束缚，要知道男性很讨厌束缚。聪明的女性清楚一定要给男性适当的自由，而不是一直“盘问”他们。

2.直截了当地说出你的要求。

在生活中，妻子往往认为自己和丈夫之间如此亲密，就算不直接说出口丈夫也能察觉到自己的要求。所以妻子很少直

接向丈夫提出自己的要求，自认为丈夫会满足自己并对此充满期待。可有些男性往往很粗心，他们有时无法读懂妻子的真实想法。当期待落空时，妻子就会出现心理落差，有时甚至心存怨恨。所以，女性最好直截了当地说出自己的要求，以免出现不必要的误会。



3. 创造一个温馨轻松的环境。

在外面拼搏一天后的丈夫最需要的就是一个港湾，一个轻松愉快的家。休息时，丈夫就喜欢待在家里好好放松一下，但对家庭主妇来说，家就是她们的“战场”。在“战场”上，她们无法全身心地放松下来，尤其看到自己丈夫慵懒的样子时，难免心生不悦。其实，女性可以这样想：正是由于自己的辛苦付出，男性才可以如此慵懒，自己是多么重要啊。

4. 不要抱怨。

当笨手笨脚的丈夫做错了一些事情，比如不小心打碎了杯

子、把饮料洒在衣服上等事情时，妻子一定不要一味地抱怨，首先要有一颗宽容的心，再告诉他如何避免错误再次发生。

5. 时常赞美自己的丈夫。

在一般情况下，赞美能够激发一个人的激情和动力，让对方心甘情愿地为你服务。任何人都想要得到别人的赞美，你的丈夫也不例外，他也期待你的赞美。当他完成一些事时，即使是一件小事，你都可以赞美他，这些赞美只会让他做得更好。

总而言之，生活中有太多的风风雨雨，而家就是躲避风雨的港湾。这个港湾是需要夫妻二人携手共同呵护的。夫妻之间一定要相互体谅，相互宽容，凡事多站在对方的角度看问题，给对方足够的空间和自由，共同撑起一个温馨宁静的家。

PART 8

色彩心理学

不同的颜色，不同的心情

为什么在快餐店等人总会让人抓狂?

不知你是否在快餐店等过人呢?比如麦当劳?提到麦当劳,它的就餐环境很好,来杯饮料再加点薯条那就再好不过了。但是在麦当劳等人为什么总会让人抓狂呢?

事实上,麦当劳、肯德基之类的快餐店其实并不适合等人,因为快餐店的装潢多以红色或橘黄色为主。不可否认的是这两种颜色具有令人兴奋、愉悦和增加食欲的作用,但同时也会让人产生时间变得漫长的错觉。人若在这样的环境中等待,只会越等越烦躁,越等越抓狂。所以,快餐店多采用强烈色调装潢的原因不仅是为了满足消费者的心理需求,也为了减少消费者在店里停留的时间。这就是快餐店效率高,消费者不会多做停留的原因。那么,问题来了,为什么快餐店的主色调能够对我们的时间感造成影响呢?这是因为人的色彩心理发挥作用而产生的结果。那么,究竟什么是色彩心理呢?

色彩心理指的是人的生理受到色彩物理光的刺激而出现的反应。色彩心理首先通过视觉,从感知、情感转变到思想、象征、记忆、意志等,它的反应和变化是十分复杂的。心理学家经过实验发现,当人身处在红色的环境中,他的脉搏会随之变快,血压也会升高,情绪也变得兴奋。但在蓝色中,他的脉搏会变

慢，情绪也相对平稳。此外，科学家还发现，颜色可以影响人的脑电波，比如脑电波对红色的反应是警惕，而对蓝色则是放松。比如人在看到红色时，会产生一种时间被延长的错觉，而看到蓝色时会产生时间被缩短的错觉。

色彩具有不可思议的神奇力量

于是，心理学家相信，色彩本身是有兴奋沉静感的。当人的感官受到具有兴奋感的颜色刺激时，人就会变得兴奋，相反，当受到沉静颜色的刺激时，人会变得沉静。颜色的色相、纯度、明度都对色彩的兴奋沉静感有影响，其中纯度的影响最大。从色相来分析，橙色和红色具有兴奋感，而蓝色则具有沉静感；从纯度来分析，高纯度的颜色就具有兴奋感，而低纯度的颜色相对地具有沉静感；从明度来分析，高明度的颜色具有兴奋感，而低明度的颜色则具有沉静感。对比色调强的颜色具有兴奋感，而低的就具有沉静感。这就是人的时间感受到干扰的原因。

色彩单一的电风扇

不知你有没有发现这一点，几乎所有的电风扇的颜色都属于一种色系。不信的话，你可以留意一下。我们所接触到的电风扇的颜色大都是白色、灰色或黑色等冷色，至于红色、橙色等鲜艳颜色的则很少见到。当然，如果你想要买颜色鲜艳的电风扇的话也无不可，但需颇费周折。至于红色的电风扇，恐怕只要稍微想象一下，就会让人感到很热了。

事实上，单从功能上看，电风扇不管是哪种颜色吹出来的凉风都是一样的，可红色、橙色等暖色给人一种温暖的感觉，所以当看到红色电风扇时，你就会产生一种它吹出来的风是热风的感觉，这会让人觉得烦闷。而白色、灰色、黑色等冷色的电风扇则给人一种相反的感觉。那么，为什么本身没有温度的颜色会给你一种冷或者暖的感觉呢？原因就在于“暖色”和“冷色”对人的心理产生影响。

“暖色”和“冷色”是根据心理错觉对颜色进行物理性的分类，大致分为冷色系和暖色系两大色系。波长长的红色、橙色、黄色等具有温暖感，而波长短的绿色、紫色、蓝色则具有寒冷感。通俗点说，这种冷或暖的感觉，并不是来自颜色本身具有的物理温度，而和我们的心理以及视觉有关系。

色彩本身是没有感情色彩的，它仅是一种物理现象。可人却能从中感受到色彩的情感，原因就是人生活在一个充满色彩的世界中，进而积累了很多视觉经验，只要外来的色彩刺激和直觉经验产生一定的联系时，人就会产生某种情绪。

色彩让人产生冷暖的错觉，是因为暖色如红色、粉色能够让人联想到太阳、火等物质，给人温暖的感觉。而冷色如蓝色、绿色能让人联想到水、冰等物质，给人寒冷的感觉。

此外，冷色和暖色还能给人一些其他的感觉，比如湿度感、重量感等。例如冷色相对轻而暖色相对重，冷色偏湿润而暖色偏干燥。

蓝色车的悲剧命运

在挑选汽车的颜色时，人往往从美观角度出发，爱美之心人皆有之这也无可厚非。但专家指出汽车颜色和交通安全之间存在某种联系。当汽车在行驶中遇到危险时，有些颜色会在某种程度上加剧车祸的危险性，而有些则会减弱或避免车祸的危害。



在国外，曾有人做过这样的统计：在各种各样颜色的汽车中，蓝色汽车发生交通事故的比率是最高的，其次依次为绿色、灰色、白色、黑色等。原因其实也很简单，就是蓝色汽车给人一种比实际距离远的错觉，这样就很容易发生事故。此外，专家也做过这样的实验：观察者在相同的距离下分别观察颜色为黄色、红色、蓝色和绿色的 4 辆车。结果是黄色车和红色车给观察者一种距离较近的感觉，而绿色车和蓝色车给观察者一种距离较远的感觉。由此可知，黄色和红色是前进色而绿色和蓝色是后退色。而颜色的进退性也恰恰是影响交通安全的一个原因。那么，究竟什么是颜色的进退性呢？



颜色的进退性指的是颜色依据人视觉距离的远近而被分为前进色和后退色。在生活中，有些颜色给人一种凸出的感觉而有些颜色则是凹陷。前进色就是那些感觉凸出的颜色，比如红色、橙色、黄色等暖色。而后退色就是感觉凹陷的颜色，比如蓝色、紫色、绿色等冷色。

从生理学上讲，人眼球中的晶状体对距离变化的调节是十分精密而敏感的，可毕竟有一定的限度，它无法对波长微小的变化进行正确地调节。在同一距离下，眼睛观察不同波长的颜色时，波长长的暖色比如红色在视网膜上形成内侧映像而波长短的冷色比如红色在视网膜上形成外侧映像。因此，暖色给人一种前进的感觉而冷色给人一种后退的感觉。

除了与波长的长短有关，色彩的进退还和色彩对比的直觉度有关系。对比度强的色彩具有前进感而对比度弱的色彩具有后退感；高纯度的色彩具有前进感而对低纯度的色彩具有后退感；明快的色彩具有前进感而压抑的色彩具有后退感。

买房为什么要选“中性灰”？

如今房价一路飞涨，楼市也变得异常火爆。买房已成为人们茶余饭后必不可少的谈资之一。买房是一件大事，什么样的房子才是适合自己的，房子和心情有何关联，房子的颜色对人的心理会产生什么影响？这些都是需要考虑的问题，如若不然或许将对我们的心理健康造成影响。



经研究，心理学家发现“中性灰”的建筑让人觉得最轻松。当建筑物和周围环境中的各种色彩经过“视觉调和”成为“中性灰”的时候，人眼就会处于满足的状态，人也就最放松。你是不是也疑惑“中性灰”究竟是如何形成的呢？答案就是“视觉调和”。为了更好地解释这一切，我们先来看看“视觉调和”究竟是什么？

“视觉调和”指的是把不同的颜色放在一起，当这些颜色

在视网膜上的投影小到某种程度时，这些颜色就会同时对视网膜上紧密相连着的部位的感光细胞进行刺激，这样人眼就不容易将它们区分出来，就会产生色彩的视觉混合。例如，一个人在注视一个红色物体很长时间后，再看白色的墙面时，一种视觉残像的绿色物体就会出现在眼前。其中，红色和绿色是能调和成中性灰的一组补色，人眼在互补关系建立后就会感到满足。

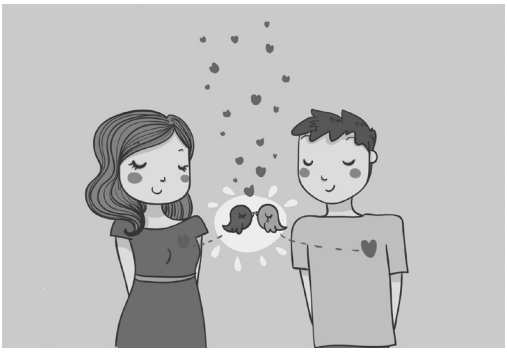
所以，作为买房者务必最大限度地在当前居住的环境中，发现或创造一些能够调和成“中性灰”的互补色彩出来，这将有效减少因为色彩的冲突而产生的不良情绪。

此外，在居住环境和家具的选择上，我们都应该根据自己的实际情况而制定合理的色彩搭配方案。众所周知，红色深受中国人的喜爱，红色的建筑也很容易被大家接受。可色彩过于艳丽的红色会让人血压升高，心跳加速，所以当你选择红色作为装饰颜色时，一定要考虑周到，以免造成不便。

“色眼”看世界

缘分看似玄妙，其实很简单，主要还是看性格是不是合适。我们在寻找自己的另一半时，是不是特别在乎缘分，有些时候我们也会从对方偏爱的颜色入手，来判断对方是不是与自己投缘。

这和上面提到的色彩调和很相似。假如彼此偏爱的颜色是类似或互补的，那就表明双方比较投缘。例如偏爱紫色的女性和偏爱紫色系或紫色的互补色黄色的男性比较投缘。因为偏爱紫色的女性一般比较知性、有内涵，而偏爱黄色的男性一般有较强的好奇心，这样的搭配是不是很合适呢？其实，出现这一现象的原因就是由于“颜色代表的心理”在起作用。那么到底什么是“颜色代表的心理”呢？



“颜色代表的心理”指的是在心理上将颜色分为四原色，分别为黄色、红色、绿色、蓝色。一般情况下，我们将黄—蓝，红—绿称为心理补色。没有人能想象到白色是由这四个原色混合而形成的一种颜色，而黑色也不例外。黄色、红色、绿色、蓝色、白色和黑色是心理颜色在视觉上的六种基本感觉。而其他颜色同样也反应了一个人的性格和心理。

现在我们就来看一下这些不同色彩在心理学上代表的不同心理状态吧：

蓝色

蓝色是兼具灵性和知性的颜色，在色彩心理学的测试中人们大都不反感蓝色。天空蓝代表希望、理想和独立；深蓝象征诚实、权威和信赖。浅蓝能够让人感到放松。当你需要思考或与人谈判时你可以选择蓝色。

喜欢蓝色的人往往给人一种灵动、知性的感觉。他们的性格一般比较坚定、自尊心强，但说话啰嗦，不善于表达自己。

绿色

绿色往往能给人一种安全感，在人际交往中扮演着重要角色。绿色意味着自由、和平和舒适；黄绿色给人清新、愉快的感觉；墨绿、橄榄绿给人一种知性、沉稳的印象。参加环保或休闲活动时，你可以选择绿色。

喜欢绿色的人一般都崇尚自由，活力四射，心胸宽广。他们的内心充满着希望，性格沉稳大气，往往给人一种清新舒服的感觉。

黄色

黄色是色调极高的颜色，可以对大脑中和焦虑相关的区域进行刺激，有警觉的作用。艳黄色代表聪明、希望和信心；淡黄色象征天真、娇媚、浪漫。你需要注意的是黄色具有挑衅意味，不适合在可能引发冲突的场合穿。

喜欢黄色的人一般都比较友善、睿智。他们的内心充满着自信和期望，喜欢浪漫，但容易情绪不稳定，很容易冲动。

黑色

黑色代表权威、创意和高雅，同时也象征着冷漠、执著和防御，因人而异。当你需要展现权威、表现品位或不想让人打扰时可以选择黑色。

喜欢黑色的人给人的感觉是沉稳、大气、低调。他们性格坚强，思想独立，做事比较理智，不轻易表现自己。他们走到哪里都会给人一种无形的压迫感。

红色

红色代表热情、信心、性感，是一种充满能量的色彩。但有时也给人一种暴力、嫉妒的印象，很容易让人产生压力。所以在可能引发冲突的场合不宜选择红色。

喜欢红色的人就像火焰一样，热情奔放。他们做事充满热情，敢想敢做。这种人性格火热，喜欢结交朋友，在事业上也能有不小的成就。但有时未免缺少理性，喜欢感情用事，常常给自己惹麻烦。此外，这种人也很懂浪漫。

白色

白色代表善良、纯洁、信任和神圣。不过过多的白色就给人一种疏离、梦幻的感觉。当你需要展现干净利落的性格时你可以选择白色。

喜欢白色的人常常给人一种干净、高贵的感觉。他们的品味一般是简约但不简单，又十分注重生活品位，这种人做事积极认真，十分优秀。女性穿白色的衣服显着整个人清新纯洁，男性的话就是干净和利索。

灰色

喜欢灰色的人一般比较稳重，喜欢为他人着想。他们比较

理性，做事干练有能力，但不善于表达自己，不喜欢张扬。

橙色

喜欢橙色的人一般都很亲切，友好，浪漫。他们喜欢帮助别人，让人感觉很温暖。他们做事积极主动，勇于挑战。

认识了不同颜色代表的不同性格后，你不仅可以根据场合选择搭配服饰，而且更可以观察一下身边的人，了解一下他们的喜好，清楚他们的性格特点，有助于你更好地与人相处。

黑色代表着悲剧?

五十多年前的某一天，在比利时的一个酒吧里，人们一边品尝着美酒，一边欣赏着音乐。当法国鲁兰斯·查理斯谱曲的《Gloomy Sunday》演奏刚结束，就听到一个年轻人声嘶力竭地喊道：“我真的承受不住了！”说完，把杯子里剩下的红酒一饮而尽，从口袋里掏出手枪，朝自己开了一枪，自杀了。一位女警官接手了这件案子，她打算从这位年轻人所听的歌曲开始调查，当她听完这首曲子后，也因为曲子悲伤的旋律选择了自杀。从此，不停地有人对这个自杀的理由产生怀疑，然而当他们听完这首《Gloomy Sunday》后，也选择了谢绝人世。人们称《Gloomy Sunday》为“魔鬼的请柬”，这首能够置人于死地的歌曲已经被烧毁了，听说目前盛行的已经不是原来的版本了。



国人把《Gloomy Sunday》这首歌翻译为《黑色星期天》。但是严格来说，译为《忧郁星期天》却更恰当，然而为何

把一首关于死亡的歌曲与黑色联系上呢？难道黑色代表着悲剧吗？

大概是因为一提到黑色，人们脑海里就会出现一些恐怖的场景，于是就会把黑色与死亡、阴谋、奸诈等联系在一起，黑色是这样，那喜爱黑色的人的性格又是如何呢？

心理学家觉得，喜爱黑色的人的性格大致可以分为两大类。其中之一是擅长使用黑色的人，这类人一般都是生活在大城市的高层管理人员。他们精明能干，能够解决各种难题，面对困难时也能做到从容不迫，理性面对。他们希望别人在黑色中能够感受到自己所拥有的能力。另一种喜爱黑色的人是想利用黑色来达到隐藏自己的目的。这类人在购买衣服的时候，选来选去还是会选择黑色，因为这样不会太醒目。例如，有些女性经常穿黑色的长裙或者黑色长靴，把自己遮挡得密不透风。她们想要让自己显现出一种尊贵、高深莫测的感觉。并且，她们好像在逃避些什么。然而，在这类人中，不乏一些充满自信又有些死板的人。

喜爱黑色的人有一个相同的地方，就是他们并不是从一出生就开始喜欢黑色。通常是因为在人生中经历了一些事情才喜欢上黑色的。若是能知道开始喜欢黑色的时间以及那时发生的事情，就会对分析自己的性格以及掌控自己的人生有很大的帮助。

谁是“红色性格”的女孩?

阅读过《红楼梦》的人都知道有湘云在的地方，就不怕气氛会尴尬。因为她总是有说不完的话，讲不完的故事，活生生一个机灵鬼。这就是具有“红色性格”的女孩。《红楼梦》中不单单是湘云，贾母和观赏大观园的刘姥姥也是具有“红色性格”的人，由于她们的存在，给读者们带去了无穷无尽的欢乐。她们的这种乐观心态，惹得人见人爱。同时她们也能够轻易地接纳别人。贾母从喜爱湘玉到黛玉，一直到难得一见的四姐儿，具有“红色性格”的宝玉也是如此，他喜爱黛玉、宝钗、晴雯，一直到未曾谋面的茗玉。“红色性格”的人非常具有情绪化，性情多变。拿宝玉来说吧，上一秒还和晴雯高兴地打闹，下一秒就大呼小叫地赶她走。那么什么才是红色性格呢?



红色时时刻刻给人一种充满活力的感觉，它是一种鲜明的颜色，给人以很强的冲击力。红色代表着：勇敢、果断、乐观和爱憎分明。人群中不乏这样性格的人，这类人就称为具有“红色性格”的人。然而，他们的性格特点具体表现在哪些方面呢？

“红色性格”的人领导能力很强，别人很容易接受他的领导，跟着他走。这些人似乎骨子里就有这些东西，无需进行学习，就可以让人信服。并且，他们追寻的东西都是结果型的。当他向你询问事情的进度时，你不必说一些原因或者遇到的困难，因为“红色性格”的人追寻的仅仅是结果，不是过程，你只需告诉他现在做到哪一步就可以，这才是他们想要的。若是你试图让他怜悯你，简直比登天还难。假如你的领导属于“红色性格”，那你可得小心了，做事情要高效率，这样才能得到他的赏识。

PART 9

习性心理学

怪癖的心理世界大揭秘

暴食症——美食的致命诱惑

在以瘦为美的社会审美标准下，如很多年轻的女性一样，小静渴望苗条的身材，于是她选择通过节食来减肥。但当她节食一段时间后，由于没能抵挡住美食的诱惑，她开始了第一次的暴饮暴食。暴食后，她觉得很满足，不过随之而来的就是很深的负罪感，于是她想到了催吐。催吐后，她感觉好了很多。而等到下次暴饮暴食后，她仍然会这样做——于是恶性循环就形成了。

小静的这种状况在心理学上被称为暴食症。暴食症，又称神经性贪食症，症状为连续性的快速进食，且无法控制的进食欲望和暴食行为。患者有极度怕胖的恐惧心理，常常在夜深人静、焦虑、愤怒等情况下，无节制地暴饮暴食。暴食后觉得很满足，可之后而来的负罪感、焦虑感、恐惧感又促使他们采取催吐、禁食等各种方法来清除腹中的食物。当然，在压力过大或感情受挫时，人也会出现暴食症的症状。

暴食症对人的心理和生理都是有害的。暴食症常常因为自己的行为而自责、焦虑、恐惧，而这些不良的情绪有致使他们不能很好地与他人进行交流，让他们越来越自闭，健康也随之受到影响，有时甚至会毁了他们的生活。

暴食症是一种非常危险的心理疾病。

那么，面对暴食症我们该如何应对呢？

1.不断增强信心。

暴食患者往往都不太自信，只要自己稍微显胖就觉得自己很丑，于是开始恐惧、焦虑而进食就是一种很好的宣泄情绪的方法。所以要想治疗暴食症首要的工作就是提升自己的自信。

2.持续的努力和警觉。

暴食症并不像治疗感冒那样简单，只要吃点药过一段时间就会恢复，它如戒烟戒酒一样需要不懈的努力和警觉。患者一定要下狠心。

恋物癖——不可言明的欲望

在生活中，你是不是也多多少少遇到过听到过有人的内衣、鞋子、手套等干净的或脏的物品被盗的事情，你是不是也奇怪偷这些物品的人究竟是些什么人呢？其实，这些人一般都是患有恋物癖的人。

恋物癖指的是一种在强烈的性欲和性兴奋的诱导下，千方百计收集异性的物品的心理疾病。差不多仅限于男性。恋物对象大多是女性的鞋子、内衣、手套、帽子等物品，并大都是已经使用过的东西。

一般情况下，恋物癖患者对异性或异性的性器官毫无兴趣，他们的兴趣是收集女性的私人物品来代替正常的性行为来引发性兴奋从而获得性满足。恋物患者的恋物行为往往会促使他不惜一切手段（如抢劫、偷盗等行为）去获得异性的物品（如异性的鞋子、内衣等物品）。恋物癖患者往往在行动之间非常不安和焦虑，而事后就会有深深的负罪感，最终在痛苦中无法自拔。经研究，恋物癖和个人的成长经历、家庭、性教育等有关，所以恋物癖的形成是可以预防的。

那么，如何防止“恋物癖”的形成呢？

1. 正确处理恋母情结的转化。

预防恋物癖首先要从幼儿开始，特别是学会正确处理孩子3到5岁的时候恋母情结的转化。比如父母不要过度溺爱孩子，强化父亲在孩子心中的坚强形象。

2. 不良的性刺激一定要避免。

在男孩子3岁之后，母亲或其他异性就不应该和他同眠。女性不应在孩子面前穿着暴露，不要玩弄孩子的性器官。

3. 进行正确的性教育。

父母要根据孩子在每一个阶段的心理特点对孩子进行正确的性教育，让他们对两性心理和生理的差异有正确的认识，消除孩子对异性的过度好奇心，正确引导孩子对异性的好感和爱慕。

恋父情结——一种可怕的爱恋

在生活中，父亲对女儿的影响是巨大的。假如缺失父亲的角色，孩子就会过分依赖母亲，性格也很容易变得幼稚和具有依赖性。不过，过于亲密的父女关系也并非什么好事。假如父亲发现女儿对自己存在过度依恋心理之后，依然不能依据孩子的心理年龄和认知的能力适当调整和孩子的相处方式，这会对女儿的成长造成非常不好的影响，很有可能导致“恋父情结”的产生。

恋父情结究竟是一种什么样的心理?

“恋父情结”又称性心理倒错，是一种性心理障碍，产生的原因往往是由于在孩子 3 岁到 6 岁的时候没有得到父亲正确的关爱和恰当的教育。“恋父情结”可能导致孩子长大后在亲近异性、恋爱、结婚方面存在障碍。由于种种原因，就算能够恋爱结婚，但也不能全身心地投入到婚姻恋爱中去。由于，她们依然依恋着自己的父亲并爱得深沉，没有办法将感情转移到自己的丈夫身上。“恋父情结”对女儿正常的婚恋造成非常不好的影响。

那么，女儿一旦有恋父情结，作为家长该如何做呢？下面

有一些建议可供参考：

1.进行性教育。

在发现孩子有恋父倾向时，家长应该对孩子进行适当且正确的性教育。家长可以从两方面入手，一方面：进行性的角色教育，让孩子清楚男女之间的差异，帮助孩子摆脱“恋父情结”。另一方面：鼓励孩子和同龄同性的孩子交往。

2.采取积极的行动。

“恋父情结”来自于她们在婴幼儿时期缺失的父爱和过度的母爱，当出现时必须加以纠正。父亲需要采取措施巧妙地避开或疏远自己的女儿。另外，母亲应该减少对孩子的溺爱，让孩子更加独立和坚强。

此外，在日常生活中，家长都要留意孩子的不良情绪，一旦发现孩子有不良爱恋的情况就应该及时矫正。家长应该鼓励自己的孩子与同性交朋友，也可以选择和孩子一起玩耍，在愉快的环境中进行教育。

购物狂——减压的“最好”办法

你喜欢购物吗？是否享受买东西时候的快感呢？当看到自己拎着“战利品”回家时，心里是否会十分满足呢？

你的朋友中肯定会有这样的人。她们一进入商场就会莫名地兴奋，在购买商品时，有些东西对她来说，一点作用也没有，却仍是选择购买。她们似乎很喜欢刷爆信用卡的感觉。当满足地逛完一天后，拎着几乎拎不动的手提袋回家，心里是无比地开心。然后打开衣柜，把新入手的衣服放进去。衣柜里塞满了衣服，有些是已经买了一个月却从未穿过的衣服，有些甚至还没有撕下标签。她们刷爆的信用卡，所欠的金额，让别人都敬而远之。这让我们想到了一个词：“购物狂”。



心理学家认为：“购物狂”就是指买东西时不会思考自己是否需要就疯狂地购买各种各样的东西的人。大多是女性，

她们会毫不犹豫地购买衣服、小饰品以及包包等，当然也有部分男性。“购物狂”们会选择在商场有折扣的时候肆意购买。心理学家们认为这是一种心理疾病，甚至有些心理学家想要用药物来改变这类人的购买欲望。

这种疯狂的购买做法，不单单让自己成为卡奴，还给自己的家人带来经济负担，影响家庭的和睦。严重的话，还会出现社会问题。依照数据显示，美国已经有 1000 万人受购物狂心理的困扰，而韩国和中国台湾地区也有许多人因为刷爆信用卡而成为负债累累的卡奴。虽说购物可以减压，可若是对商品产生不能自已的占有欲，看到商品不买，会出现压抑的心情，然而买了又会懊恼的话，就不仅仅是购物的问题了，那是一种病态的心理。那么怎么解决这一问题呢？



心理医生说，更正购物方式，从行为上慢慢掌控自己的购买欲望是一种较为有效的方法。购物欲望大的人要是有“列计划”的习惯，就会在很大程度上避免大量消费。还可以把每一笔支出都记到本子上，以此来警示自己。若是这些都明白，却还是做“剁手党”，那就可能需要接受心理医生的指导了。

过度洁癖是一种病

明代初期有一位画家叫倪云林，他有很严重的洁癖。他的纸墨笔砚需要两个仆人打扫，时时刻刻地进行擦洗，哪怕是院子里的梧桐树，他都命令仆人早晚要浇水，并且要整理干净。有一天，他的好友来探望他，晚上在家留宿。由于他担心朋友不干净，半夜竟然起来检查了三次。在此期间，他听到了朋友的咳嗽，因此整夜未眠。等到太阳刚从东方升起，他就命令仆人找寻朋友咳嗽吐的痰。仆人没有找到，又担心会挨骂，于是就找了一片脏树叶代替，这位画家便下令将这片树叶送到三里之外扔掉。这位画家过于爱干净，甚至影响到了自己的日常交往，这就是心理学家口中的“洁癖”了。

心理学家认为，“洁癖”就是太在意洁净，进而使自己的学习、生活或工作受到阻碍的一类人。因为教育的感染，让人们认识到注意卫生对我们的好处。可是长期太在意干净，致使对正常的生活造成了影响就是“洁癖”了。轻微的洁癖是一种不好的生活习惯，严重的洁癖就得归属于心理疾病了，应当接受心理医生的指导。那么如何改善自己的洁癖症状呢？

心理学家告诉我们，首先，可以把自己频繁做的事情以轻度到重度的顺序一一列举出来，之后从最不费事的事情着手掌控自己的行为，比如先尝试着降低自己洗手的时间和次数。

其次找到自己认为不干净的原因，运用科学知识解除自己的错误理解。再有就是可以让患者闭上双眼，将水、米汤、颜料等涂抹到患者的身上，直到患者无法忍耐为止。然而当患者睁开眼看到自己的手其实并没有那么脏的时候，自己的内心会有一个碰撞，让他们领悟到其实“脏”更多是自己的思维在作怪，真实情况并不是这样。从而，慢慢控制住自己的洁癖。

厌食症——苗条的弊端

你身边有骨瘦如柴的人吗？你了解厌食症吗？英国有一位身高163厘米，体重不足29公斤的厌食症患者名叫妮可拉·霍布斯。在患病之前的很长一段时间里，她为了保持身材的苗条，吃过饭后，就会把刚刚吃的东西悄悄吐出来。长而久之，就变成了现在这个样子。她在死亡的大门前停留了一次又一次。为什么减肥会引发厌食症呢？是什么原因让他们在如此瘦的情况下还一而再再而三地减肥呢？

心理学家认为，“厌食症”患者就是因为害怕自己变胖，怕自己会变得不漂亮，过度拒绝食物，进而造成自己营养不良的一种心理疾病。大概95%的青年女性都有过这种心理倾向。



厌食症患者多数为十分有自制能力的女性，可能受广告以及明星的影响，认为瘦就是美，于是开始了自己的减肥之路。当自己的体重已经处于标准体重之下时，仍觉得自己十分胖，哪怕亲朋好友们都劝说，也无济于事。更有甚者，作为厌食症患者大多会有治疗上的障碍，因此会出现早亡的现象。对于这么严重的“厌食症”，除了医学上的治疗，心理治疗也同样重要，应该如何应对呢？听听心理学家的意见吧。

心理学家认为，对于厌食症患者来说，治疗的真正困难是患者的不配合，不配合的真正原因是源于患者的心理压力。应当对患者的心理压力进行疏导，让患者对自己有一个真正的了解，重新定义患者内心对健康的认识。多掌握一些关于营养学的知识对患者来说也是很有帮助的。

厌食症的危害巨大，若是你身边有想要减肥的朋友，一定要提醒她，减肥的同时要懂得营养搭配均衡，远离厌食症的困扰。

PART 10

心理学效应：解密现实现象，装点你的生活

马太效应——穷人越穷，富人越富

马太效应究竟是什么？

马太效应（Matthew Effect），又称两极分化现象，指的是一种强者越来越强，弱者越来越弱的现象。出处为圣经《新约·马太福音》中的一个寓言：

很久以前，一位国王要远行，出发前，给了3个奴仆每人一锭银子，并嘱咐："你们拿这些钱做生意，等我回来后，你们再过来。"国王归来后，第一个奴仆向国王禀告道："陛下，我用你给的那锭银子赚了10锭。"于是，国王赏了他10座城池。第二个奴仆禀告道："我用你给的那锭银子赚了5锭。"于是，国王赏了他5座城池。第三个奴仆禀告道："陛下，你给我的那锭银子，我很怕丢失所以一直用手帕仔细包着。"听到第三个奴仆的回答后，国王就将他的那锭银子赏给了第一个奴仆，并说道："只要是少的，连他所有的都要被夺走。只有是多的，还要加给他，让他绰绰有余。"



之后，美国著名哲学家罗帕特·默顿也发现了这一心理学现象，即：越有名望的科学家，授予他的荣誉就越多；而对于那些默默无闻的科学家，其作出的成绩往往不予承认。1968年，他将这种心理学现象命名为“马太效应”。

蝴蝶效应——引发风暴的蝴蝶翅膀

我们先来了解一下蝴蝶效应的心理学含义：

蝴蝶效应指的是一件从表面上看毫不起眼、无关紧要的事情，或许能够引发重大的改变。这一效应表明：事物发展的最终结果极为敏感地依赖其初始的条件，初始条件的细微差别，将会导致结果的极大差别。简单点说就是：当一个人在婴幼儿时期受到的极小的心理刺激，在其长大后这种刺激将会被放大。下面我们先来了解一下蝴蝶效应的起源：

1963年，美国气象学家爱德华·罗伦兹在一篇论文中首次阐述了这个效应：一只蝴蝶在南美洲亚马逊的热带雨林中扇动几下翅膀，可能在美国得克萨斯州引发一场龙卷风。它的原理是：蝴蝶翅膀的上下摆动，引起它周围的空气系统出现变化，并产生极其微弱的气流，而微弱气流又会引起它周围的空气或别的系统也出现变化，从而引起连锁反应，最终导致空气系统出现极大的变化。这一现象被罗伦兹命名为“蝴蝶效应”。

对于蝴蝶效应，心理学家是这样认为的：

人往往会因为几天前发生的一点不愉快而心情不好，一旦得不到宣泄，小小的消极情绪就会不断变大，最终以不可想象的疯狂形式发泄出来。这使消极情绪积累的时间越久其后果就越严重。其积极意义就是让人产生一种危机感，注意防微杜渐。

亲和效应——如磁铁一般吸引别人

人们常说亲和力如同一块磁铁，把周围的人紧紧地吸引在你身边。那么究竟什么是亲和力呢？

在人际交往中，人们往往因为彼此之间在习惯、谈吐、性格等方面存在某种相似之处而觉得相互之间更容易接近。而不断地接近必然产生亲切感，之后双方的关系也就变得更加亲密。这种心理学现象被称为亲和效应。

亲和效应的心理学原理是这样的：

心理学家认为，一个人的行为、语言、举止等的表现方式往往能够反应这个人的性格和素质，而这些无一不影响着本人在他人心中的评价。一般情况下，有亲和力的人常常给人一种容易接近的感觉，他得到的心理评分就相应的高一些，而严肃或冷漠的人往往给人一种不宜接触的距离感，他得到的心理评分则低一些。

心理学效应也可以这样应用：

要想提升你的亲和力，你首先要做的就是让自己亲和可爱起来。亲和，其实很简单，可以是一句贴心的关怀、一个发

自内心的微笑、一个亲切的招呼、一个赞同的小动作或是一个鼓励的眼神。

在社交领域，人更倾向于和容易亲近的人交往。有亲和力的人，往往很容易让身边的人感到放松，从而放下戒备，产生信赖甚至依赖的感觉。



得寸进尺效应——要想进一大步，最好从小步开始

得寸进尺效应指的是如果想要他人接受一个大要求，要做的不是直接提出大要求而是先提出一个小要求，只要这个人接受了小要求，那么他就更倾向于接受大要求。这一现象在心理学上就是得寸进尺效应。

为了更好地理解这一效应，我们不妨先了解一下得寸进尺效应的由来：

美国著名心理学家弗里得曼曾做过一个这样的实验：研究人员按照他的要求拜访一定数量的家庭主妇，请求她们允许研究人员在她们的窗户上悬挂一个广告牌，她们同意了。不久后，研究人员再次拜访这些家庭主妇，并请求她们允许在她们的庭院里摆放一个巨大且不美观的广告牌。与此同时，研究人员也向其他没有悬挂过小广告牌的家庭主妇提出同样的要求。实验结果：后者接受这一要求的比率还不到 17%，而前者的比率就高达 55%，后者还不到前者的三分之一。之后这种心理学现象就被称之为得寸进尺效应。

对于得寸进尺效应，心理学家是这样认为的：

人的任何行动都具有最初的行动目的，因为人的动机是非常复杂的，在不同场合下人往往需要根据目的做出相应的权衡、比较和抉择，在相同的条件下，人更倾向于接受那些更容易接受的要求。此外，人习惯于维护自己前后一致、整体统一的形象，就算他人的要求有些难以接受，可为了自己的形象不被破坏，他们也会选择接受。

异性效应——为什么男女搭配，干活不累

“男女搭配，干活不累”这一简单的俗语其实并没有表面那样的简单，它还反映了一个心理学现象，那就是异性效应。

异性效应指的是在人际交往中，当与异性接触时，人就会产生一种奇特的相互间的吸引力和推动力，并从中体验到一种不可名状的情感，往往对人的生活起到积极的影响。

异性效应在我们的生活中得到了广泛应用，现在我们就来看一个有关它的小故事：

美国科学家在航天员中发现了一个百思不得其解的现象，在太空中，60% 的宇航员中都出现了失眠、头疼、不安等症状。为此他们咨询了心理学家，之后心理学家指出出现这一状况的原因就是因为宇航员皆为男性。随后，有关部门采纳了这一建议，在航天员中增加了一名女性，结果宇航员的所有不适都消失了，同时也提高了工作效率。这就是异性效应在生活中的体现。



心理学家认为，性生理的变化的同时人的性心理也发生了变化，而这种变化导致我们对异性逐渐亲近，并发展为爱慕和追求。因为，异性之间就会产生一种相互的吸引力，我们就会无意识地关注异性，渴望和异性进行交流，并希望得到异性的肯定。

酝酿效应——搁置出来的智慧之花

酝酿效应，又称直觉思维，指的是当一个人反反复复寻找问题的解决方法但毫无进展时，暂时将问题搁置起来，在某种机缘巧合下新的思维和想象就会浮现出来，束手无策的问题也就迎刃而解。其中，与酝酿效应有关的故事中，最著名的就是阿基米德发现浮力定律的故事。现在我们就一起看一下这个故事：



古希腊，一位国王命人做了一顶纯金打造的王冠，可他一直怀疑工匠在王冠中掺杂了银。但问题在于这个王冠和之前交给工匠的黄金重量相同，无人知晓工匠究竟有没有私吞黄金。于是，国王找到了智者阿基米德，请他解决这个难题。为了解

决这个难题，阿基米德煞费苦心，试了很多种方法但都没有奏效。直到有一天，他去洗澡，看到水溢出来，同时发现自己的身体轻轻地浮了起来，于是他忽然恍然大悟，利用浮力的原理解决了这个难题。在生活中，当遇到难题时，我们会发现一个奇怪的现象：将难题扔在一边不去理会，过一段时间后，解决方法就会出现在你的面前，这种心理学现象就是“酝酿效应”。

对于酝酿效应，心理学家是这样解释的：

人的大脑中存在潜意识的推理层面，个体在一段时间的休息后忽然找到了问题解决方法的原因在于个体消除了之前的紧张心理，遗忘了之前错误的、导致僵局的思维方式，而新的思维方式或契机一出现，难题也就随之迎刃而解。

斯德哥尔摩综合征——爱上伤害你的人

斯德哥尔摩综合征（Stockholm syndrome），又称为斯德哥尔摩效应、人质情结或者斯德哥尔摩症候群，指的是被害者对罪犯产生情感，反而给罪犯提供帮助的情结。斯德哥尔摩综合征是一种心理疾病，一种病态的心理。因为这个词来源于瑞典首都斯德哥尔摩，所以这种病态心理就被称为斯德哥尔摩综合征。

这里我们先看一下它的由来：

1973 年 8 月 23 日，两名全副武装的劫匪突然闯入斯德哥尔摩最大的银行，抢劫失败后劫持了 4 名银行工作人员，劫匪在和警方僵持了 130 个小时之后束手就擒。几个月之后，这 4 名银行职员，仍然对劫匪存有怜悯之心，非但没有指控劫匪反而为他们辩护并多加阻挠警察的调查取证工作。最让人吃惊的是，其中的一名女人质甚至还爱上了一名劫匪，并打算和他结婚。举国哗然。

对于斯德哥尔摩综合征，心理学家这样解释：

人在承受恐惧时会产生一条非常脆弱的底线。当人的生命受到致命威胁时，受害者就会渐渐把生命托付给罪犯。时间一久，受害者就会对罪犯心存感激，最后变成一种莫名的崇拜，下意识里将罪犯的安危当成是自己的安危。这种对暴力屈服的人性弱点就是斯德哥尔摩综合征。